BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Lembaga BMT Sahara Tulungagung

a. Identitas Lembaga Keungan Syariah

Nama : BMT SAHARA

Alamat : Jalan Raya Bakalan No.7 Suruhan Kidul – Bandung - Tulungagung

b. Latar Belakang Lahirnya BMT Sahara

BMT adalah sebuah ringkasan dari Baitul Maal Wat Tamwil, BMT merupakan sebuah lembaga keuangan yang dioperasikan dengan prinsip syariah, selain itu BMT operasionalnya mempunyai dua fungsi yakni Baitul Maal (Lembaga Sosial) dan Baitul Tamwil (Lembaga Usaha Bisnis). Pada intinya kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha produktif dengan kegiatan menabung. BMT juga berfungsi sosial dengan menggalang titipan menabung. BMT juga berfungsi sosial dengan menggalang titipan dana sosial seperti zakat, infaq, shodaqoh serta mendistribusikannya dengan prinsip pemberdayaan masyarakat sesuai dengan peraturan dan amanahnya.

Kopsyah BMT Sahara sebagai Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berperan sebagai motor penggerak dan media penghubung antara aghnia (pihak yang berkelebihan dana)

dan dhuafa (yang kekurangan dana) dengan menerapkan prinsip-prinsip muamalah Islam. Hal ini bertujuan untuk mebantu beban ekonomi masyarakat yang sering kali terperosok dengan tangan-tangan rentenir yang mencekoki bunga yang tinggi dan hanya bertujuan profit oriented.

Kopsyah BMT Sahara sebagai lembaga keungan lternatif yang didirikan oleh, dari, dan untuk msyarakat telah memberikan harapan baru bagi pengembangan konomi masyarakat bawah. Ini karena berputaran dananya semaksimal mungkin digunakan untuk masyarakat sendiri sehingga lebih sesuai dengan tradisi masyarakat.

BMT Sahara berdiri pada tanggal 10 Maret 1999 dan beroperasi secara legal dengan sertifikat operasi yang dikeluarkan oleh Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Nomor: 10115/SO/Pinbuk/III/1999 sebagai Kelompok Swadaya Masyarakat)KSM) BMT binaan PINBUK berdasarkan naskah kerja sama antara Bank Indonesi dengan PINBUK Nomor : 003/MOU/PH.BK.PINBUK/IX-95 tanggal 27 September 1995. Kemudian BMT Sahara diperkuat dengan badan hukum dari Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menegah yang disahkan oleh kantor Koperasi dan UMKM melalui SK Nomor : 188.2/164/BH/XVI.29/XII/2006.

Awalnya BMT Sahara hanya memiliki satu kantor yaitu Ruko Kembangsore No. 2A Bolorejo Kauman Tulungagung. Namun karena semakin banyak nasabah/anggota dari berbagai tempat. Akhirnya BMT Sahara membuka cabang di Kecamatan Bandung pada tahun 2010 tepatnya di Jalan Raya Bakalan No.7 Suruhan Kidul Kecamatan Bandung Tulunagung.

c. Visi, Misis dan Tujuan BMT Sahara Tulungagung

a. Visi

Mewujudkan kualitas anggota dan masyarakat di sekitar Kopsyah BMT Sahara yang selamat, damai dan sejahtera, sehingga mampu berperan sebagai wakil pengabdi Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan umat pada umumnya. Visi BMT Sahara adalah :

"Terwujudnya BMT yang terdepan, tangguh dan professional dalam membangun ekonomi ummat"

b. Misi

Membangun dan mengembangkan tatanan perekonomian dan struktur masyarakat madani yang adil berkemakmuran berlandaskan syariah dan prinsip dasarnya yang maju, terpercaya, aman, nyaman, transparan dan kehati-hatian. Berikut adalah misi BMT Sahara :

- Memberikan layanan yang prima kepada seluruh anggota, mitra dan masyarakat luas.

- Mendorong anggota, mitra dan masyarakat luas dalam kegiatan menabung dan investasi
- Menyediakan permodalan dan melakukan pendampingan usaha bagi anggota, mitra dan masyarakat
- Memperkuat permodalan sendiri dalam rangka memperluas jaringan serta menambah produk dan fasilitas jasa layanan.
- Mencapai pertumbuhan dan hasil usaha BMT yang layak serta proporsional dan berkelanjutan.
- Turut serta dalam gerakan pengembangan ekonomi syariah

c. Tujuan

- Meningkatkan kesejahteraan dan taraf hidup anggota dan masyarakat
- Menciptakan sumber pembiayaan dan penyedia modal bgi anggota/calon anggota dengan prinsip syariah
- Mengembangkan sikap hemat dan suka menabung
- Mengidentifikasi, memobilisasi, mengoranisisr dan menegembangkan potensi zakat, infaq, dan shodaqoh para aghnia untuk kesejahteraan sosial kaum duafa.
- Menumbuhkan usaha-usaha produktif anggota

d. Motto

“ Meningkatkan ukhuwah menuju kebangkitan ekonomi ummah”

e. Fungsi BMT

1) Fungsi *Wilmasnabi*, yaitu fungsi Baitul tamwil dalam pemesanan mencari dan menganalisa pproyek-proyek pembiayaan pengusaha kecil.
2) Fungsi *Wilmasadsi*, yaitu fungsi BMT dalam pemasaran, mengadministrasikan
3) Fungsi *Wilopdana*, yaitu fungsi menerima dan mengendalikan dana
4) Fungsi *Wiloptan*, membukukan secara cermat segala transaksi pemasukan dan pengeluaran
5) Fungsi *Wilopnasbah* mencari nasabah
6) Fungsi *Maldani* mencari dan memasukkan dana titipan ZIS
7) Fungsi *Malkuntan* proses akuntansi pemanfaatan dan titipan SIZ
8) Fungsi *malfaatbina* memanfaatkan dana ZIS dan melakukan pembinaan mustahiq
9) Fungsi *baitkor* kepemimpinan koordinasi dan pengawasan BMT
10) Fungsi *baitnawas* pembinaan dan pengawasan internal
11) Fungsi *baitbaga* pengembangan kelembagaan

d. Produk-produk BMT Sahara

Berikut ini adalah macam-macam produk yang ada di BMT Sahara Tulungagung :

a. Simpanan atau tabungan

Simpanan masyarakat islami (SIMASIS) merupakan simpanan anggota yang didasarkan pada akad Wadiah Yad Adh-dhomanah dan Mudhorobah atas seijin penitip dana yang disimpan pada rekening dapat dikelola dan dimanfaatkan oleh BMT Sahara.

Manfaat atau kelebihan yang diperoleh :

- Lebih mudah, nyaman dan aman karena dikelola oleh syariat, terhindar dari riba
- Memperoleh bagi hasil lebih tinggi, dengan nisbah atau porsi 45% (dari keuntungan BMT tiap bulan)
- Dapat dijadikan simpanan pribadi, kelurga instansi tau lembaga
- Dapat diambil dan disetor atau sewaktu-waktu tanpa harus datang ke BMT

b. Simpanan berjangka atau deposito

Simpann berjangka atau deposito adalah jenis simpanan yang diperuntukkan bagi anda yang menginginkan menyimpan dana pada waktu yang relative lama dengan prinsip syariah. Produk ini didasarkan akad wadiah yad adh-dhomanah dan mudharabah.

Manfaat dn kelebihan yang diperoleh :

- Memperoleh bagi hasil yang kompetitif dan bervariasi sesuai dengan jangka waktu tabungan.
- Dapat dijadikan simpanan pribadi, keluarga instansi atau lembaga

- Pengambilan hanya bisa dilakukan setelah jatuh tempo
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan

c. Simpanan modal atau pembiayaan

BMT Sahara memberikan pelayanan pinjaman modal atau pembiayaan sesuai kebutuhan anda. Sektor-sektor yang dibiayai adalah :

- Pertanian
- Perdagangan
- Jasa/investasi
- Konsumtif
- Peternakan
- Sektor industri kecil
- Konveksi
- Sektor lain

Manfaat /kelebihan yang diperoleh

- Persyaratan ringan
- Proses pembiayaan ringan dan mudah

e. Susunan Kelembagaan BMT Sahara Tulungagung

Adapun sususnan kelembagaan BMT Sahara adalah sebagai tabel berikut ini :

Tabel 2.1 Susunan Pengawas Kopsyah BMT Sahara

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	KH.Hadi Mahfudz	Bolorejo Kauman Tulungagung	Pengawas Syariah
2.	H. Nyadin, MAP	Bago Tulungagung	Pengawas Manajemen
3.	H.Rohmat Shidiq	Suruhankidul Bandung Tulungagung	Pengawas Keuangan

Susunan Pengurus Kopsyah BMT Sahara

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	H. Moch Subchan	Batangsaren Kauman Tulungagung	Ketua
2.	H. Abdul Aziz P.	Ketanon Kedungwaru Tulungagung	Wakil Ketua
3.	Drs. Zulkornen A.	Mangunsari Kedungwaru Tulungagung	Sekertaris
4.	Bambang El Faruq	Mangunsari Kedungwaru Tulungagung	Bendahara

Pengelola/Karyawan BMT Sahara

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	H. Mustofa, SE.,MM	Plosokandang Kedungwaru Tulungagung	Manajer
2.	Mamik	Tertek Tulungagung	Kasir/ZIS

	Muyanti, SP		
3.	Vidha Ariani, S.Sos	Tiudan Gondang Tulungagung	Pembukuan/Teller
4.	Erni Susanti, S.Pd	Bendungan Gondang Tulungagung	Tabungan/Teller
5.	Ropingi	Rejosari Gondang Tulungagung	Pembiayaan
6.	Susilo, A.Ma.	Bantengan Bandung Tulungagung	Manajer Cabang
7.	Nunuk Maharani, S.Kom	Melis Gandusari Trenggalek	Kasir Kancab
8.	Ramadhan	Penjor PagerwojoTulungagung	Kabag. Pembiayaan
9.	Ahmad Rifqy Syafi'i, SEI	Suruhan Kidul Bandung Tulungagung	Pembiayaan
10.	M. Ivan Wahyudi, M.Pd	Karangrejo Boyolangu Tulungagung	Pembiayaan
11.	Mochammad alifi, SE	Pucanglaban Tulungagung	Administrasi
12.	Gracia Nova Sari, S.Sos	Suruhan Kidul Bandung Tulungagung	Pembukuan Cabang

Standar Operasional Kerja BMT Saara Tulungagung adalah sebagai berikut :

a. Badan Pengawas

1) Melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan kebikjasanaan pengelolaan koperasi
2) Meneliti catatan dan pembukuan yang ada buku besar
3) Menapat segala keterangan yang diperlukan
4) Memberikan koreksi, saran, teguran dan peringatan kepada pengurus
5) Merahasiakan hasil pengawasannya terhadap pihak ketiga
6) Membuat laporan tertulis tentang hasil pelaksanaan tugas pengawasan kepada rapat anggota

b. Ketua

Ketua bertugas melakukan controlling (pengawasan) terhadap keseluruhan kinerja lembaga dalam menjaga dan mengembangkan kekayaan BMT, dan kemudian memberikan arahan-arahan serta dorongan demi meningkatkan kualitas SDM.

c. Sekretaris

Sekretaris bertugas sebagai pengelola administrasi meliputi segala hal yang menyangkut badan pengurus, dan salah satunya adalah membuat catatan tertulis untuk kegiatan sehari-hari.

d. Bendahara

Bendahara bertugas melakukan manajemen terhadap sirkulasi keuangan BMT secara menyeluruh, efektif, dan efisien, dengan tanpa mengalihkan proporsionalitas kebutuhan di setiap bagian-bagian.

e. Manajer

1) Memimpin operasional BMT sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang digariskan oleh pengurus
2) Membuat rencana kerja tahunan, bulnan dan mingguan yang meliputi :
   - Rencana pemasaran
   - Rencana pembiayaan
   - Rencana biaya operasi
   - Rencana keuangan
   - Laoran Penilaian kesehatan BMT
3) Membuat kebijakan khusus sesuai dengan kebijakan umum yang digariskan
4) Memimpin dan mengarahkan kegiatan yang dilakukan oleh stafnya
5) Membuat laporan bulanan, tahunan, penilaian kesehatan BMT serta mendiskusikan dengan pengurus.

f. Pembiayaan

1) Melakukan pelayanan dan pembinaa kepada peminjam
2) Menyusun rencana pembiayaan

3) Menerima berkas pengajuan pembiayaan
4) Melakukan analisis pembiayaan
5) Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan
6) Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet
7) Membuat laporan perkembangan pembiayaan

g. Pembukaan/Administrasi

1) Menangani administrasi keuangan
2) Mengerjakan jurnal dan buku besar
3) Menyusun neraca percobaan
4) Melakukan perhitungan bagi hasil/bunga simpanan
5) Menyusun lporan keuangan secara periodik

h. Teller

1) Bertindak sebagai penerima uang dan juru bayar (kasir)
2) Menerima/menghitung uag dan membuat bukti penerimaan
3) Melakukan pembayaran sesuai dengan perintah manajer
4) Melayani dan membayar pengambilan tabungan
5) Membuat buku kas harian
6) Setiap awal dan akhir jam kerja menghitung uang yang ada

2. Profil BMT Harum

a. Identitas Lembaga Keuangan Syariah

Nama : BMT HARUM (Harapan Ummat)

Alamat : Jln. Letjend Suprapto No. 24 Kepatihan Tulungagung

b. Latar Belakang Lahirnya BMT HARUM

Krisis ekonomi yang berkepanjangan dan belum ada solusinya saat ini. Hampir 85% penduduk Indonesia Muslim, tetapi ironisnya perekonomian negeri ini dipegang dan dikendalikan oleh non Muslim. Bahwa saat ini telah terjadi ketidakadilan dalam sektor monoter. Sebagian besar rakyat negeri ini menyimpan uangnya di Bank Konvensional, namun Bank sangat enggan mengucurkan dananya untuk pengembangan usaha mereka dengan alasan tidak kredibel, memakan banyak biaya dan sebagainya sehingga mereka banyak yang berhubungan dengan rentenir. Sebagian besar kaum muslim negeri ini belum sadar dengan kewajiban mengeluarkan Zakat, Infaq, dan Shodaqoh untuk membantu kaum Dhuafa dan untuk kegiatan sosial lainnya. BMT HARUM (Harapan Ummat) dirintis pada tahun 1996 dan mulai operasional sepenuhnya pada 25 Januari 2002

c. Visi dan Misi

Visi

"Terwujudnya kesejahteraan Anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya, sehingga mampu berperan dalam membangun peradaban umat menuju ridho Allah SWT"

Misi

- membangun lembaga keuangan Islam yang kuat, terpercaya dan memiliki jaringan yang luas.

- memberikan kepercayaan dan rasa aman bagi para Anggota dan mitra kerja.
- berkomitmen menjadi Lembaga Keungan yang sesuai syaria'ah yang berorientasi pada usaha mikro kecil

d. Dasar Operasional BMT Harum

1) Sertifikasi pengukuhan BMT oleh presiden RI
2) Sertifikat operasional PINBUK nomor 031020084/PINBUK/II/99 tanggal 26 Februari 1999
3) SK Menteri Koperasi & UKM No.651/BH/KWK 13/VII/98 tanggal 18 Agustus 1998

e. Jaringan dengan lembaga lain

1) Bank Muamalat Indonesia (BMI)
2) LPDB KUMKM (Lembaga Pengelolaan Dana Bergulir Usaha Mikro Kecil dan Menengah)
3) Kantor Koperasi & UKM Kab. Tulungagung

f. Produk-produk BMT

1) Produk-produk Pembiayaan
   a) Pembiayaan Mudharabah

      Pembiayaan dengan pola bagi hasil, dimana modal keseluruhan dari BMT dan nasabah mempunyai keahlian untuk melakukan usaha dengan keuntungan dibagi kedua pihak sesuai nisbah yang disepakati.

   b) Pembiayaan Musyarakah (Syirkah)

Pembiayaan yang diberikan BMT kepada nasabah dengan pola bagi hasil dimana sebagai modal usaha saja yang dari BMT. Nasabah sudah punya modal tetapi untuk mengembangkan usaha mereka masih perlu tambah modal. Keuntungan hasil usaha dibagi dengan nisbah yang disepakati.

c) Pembiayaan Murabahah (Jual Beli)

Pembiayaan dengan pola jual beli, dimana BMT sebagai penjual atau penyedia barang, sedangkan nasabah sebagai pembeli dengan cara pembayaran diangsur atau dibayarkan tunai dalam jangka waktu tertentu. Harga jual dan lamanya pembayaran berdasarkan kesepakatan kedua pihak.

g. Program ZIS (Zakat,Infaq,Shadaqah)

Disamping mengembangkan usaha profit, BMT juga mengembangkan usaha sossial yaitu mengelola zakat, infaq, dan shodaqoh dari pra aghniya' untuk disalurkan kepada kaum Dhuafa'.

Penggunaan Dana ZIS selama ini adalah :

1. Bantuan bea siswa untuk anak kurang mampu
2. Bantuan kepada fakir miskin.
3. Bantuan untuk pembangunan masjid, Lembaga Pendidikan Islam dan sejenisnya.
4. Pembiayaan Qardul Hasan (pinjam sosial)

h. Susunan pengurus

Penasehat	:Dr. H. Laitupa AM, SpPD
Pengurus	
Ketua	:Drs. H. Rokhani Sukamto
Sekretaris	: H. Supangat
Bendahara	: H. Djuwito
Pengelola	
Manajer	: M. Baderi
Kasir	: Dra. Primayanti
Staf Akuntansi	: Sundiyah
	Zulianis Salamah
Korlap	: Susianti
	Eko Susanto
	Irma Suryani

Daftar Pendiri BMT HARUM Tulungagung

1. Dr. H. Laitupa AM, SppD
2. Ir. Heru Tjahjono, MM
3. Hj. Fauziah
4. Qomtori Zein
5. H. Suradi
6. H. Masykur
7. Drs. Saifudin Zufri
8. H. Muhklas Hasan
9. Drs. H. Sudjito
10. Drs. H. sururi Farid
11. Drs. Marzuki ARS
12. dr. H. Widiarto, SpA
13. Dra. Hj. Sri Sugiarti
14. Drs. Sumardji
15. Dra. Hj. Muyasyaroh
16. Drs. H. M. Yahdin, M.Ag

17. H. M. Ridwan
18. Drs. H. Marjuni
19. Drs. H. Rokhani Sukamto
20. H. Djuwito
21. H. Achmad Djadi, S.Sos
22. H. Imam Mukaji MM
23. Tutiek Tjahjani
24. Fajar Sidiq Aliwiyono
25. Nurul Amin, S. Ag, MM
26. Andri Cahyono
27. H. Supangat
28. Karmudji
29. H. Hamim Bz
30. Ir. Suyono
31. Drs. Sahono
32. Sutardi
33. Sundiyah
34. Dra. Primayanti
35. Siti Rofiah
36. M. Baderi
37. Inama Duriawati
38. Umi Khawa Saraswati
39. Amin Tampa (alm)
40. Armi Nursiami
41. Drs. Ali Murtadi, Msi
42. Hariyadi
43. Drs. Hadi Sadar Atmaja
44. Mispan
45. Zulianis Salamah
46. Drs. H. Achmad Gunarso
47. Drs. H. Achmad Gunarso
48. Yanik Sunarmi
49. Cahya Ayu Khans
50. H.Purnomo,SH

B. Temuan Penelitian

Temuan dari hasil penelitian ini disajikan oleh peneliti dengan fokus penelitian yang sudah ada.

1. Mekanisme perhitungan margin keuntungan dalam pembiayaan murabahah

a. Prosedur dalam pengajuan pembiayaan di BMT Sahara dan BMT Harum

Pada dasarnya, Bitul Mal wa Tamwil merupakan lembaga ekonomi atau keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal. Lembaga yang didirikan oleh kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keungan perbankan dan lembaga keungan formal lainnya sehingga BMT disebut informal. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi (BT)

Selain BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat. BMT berhak melakukan kegiatan ekonomi, seperti perdagangan, industry dan pertanian.

Dalam pembiayaan tersebut selalu akan berhubungan dengan pengajuan pembiayaan yang meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi dan prosedur pengawasan pembiayaan. Persetujuan pembiayaan kepada anggota/ calon anggota harus dilakukan secara obyektif terhadap semua yang terkait dengan obyek pembiayaan, sehingga dapat memberikan keyakinan kepada

semua pihak yang terkait bahwa anggota/ calon anggota untuk melunasi pembiayaan, maka pihak BMT harus bisa menemukan jalan keluarnya.

Dalam hal strategi untuk menyalurkan pembiayaan kepada anggotanya, BMT Sahara mempunyai strategi yang sesuai dengan Satandar Oprasional Prosedur (SOP) dari kantor. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Mustofa:[66]

> Untuk melakukan pembiayaan BMT Sahara mempunyai strategi yang sudah sesuai dengan SOP yang berlaku, kami memaksimalkan jam untuk menginformasikan atau memperkenalkan kepada masyarakat tentang produk-produk di BMT Sahara. Selain itu para karyawan juga aktif melaksanakan kegiatan sosialisasi kepada jamaah-jamaah yasin, tahlil, remas dll. Artinya diluar jam kantor pun kantor pun karyawan harus aktif dalam mempromosikan kepada masyarakat. Hal ini bertujuan apabila di kemudian hari masyarakat membutuhkan dana, maka mereka dapat melakukan pembiayaan di BMT Sahara.

Dalam mengajukan pembiayaan di BMT Sahara, terdapat beberapa persyaratan-persyaratan yang harus dipenuhi oleh anggota sebelum pembiayaan tersebut dicairkan. Peneliti bertanya kepada bapak Mustofa sebagai manager BMT Sahara. Pak menjelaskan bahwa :[67]

> Dalam memberikan pembiayaan kepada anggota itu biasanya yang pertama datang langsung ke BMT kemudian memintainformasi kebagian pembiayaan. Setelah itu apa saja persyaratan. Persyaratan-persyaratan adalah suatu hal yang wajib dipenuhi oleh anggota sebelum melakukan pembiayaan, prosedur atau proses dalam pengajuan pembiayaan sama seperti biasanya mbak, nasabah datang ke kantor untuk melakukan wawancara

[66] Hasil wawancara dengan bapak Mustofa selaku Manager BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[67] Hasil wawancara dengan bapak Ramadhan selaku Kabag Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

singkat Dan apabila dalam wawancara dirasa layak untuk dilanjutkan, maka tahap selanjutnya bisa dilanjutkan proses pemberkasan seperti yang tercantum pada brosur tersebut adapun persyaratan tersebut meliputi mengisi lembar pegajuan (untuk anggota baru memakai lembar warna hijau, dan lembar biru untuk anggota lama).

a. formulir permohonan pembiayaan untuk individu
b. foto copy KTP Suami dan Istri dan menunjukkan aslinya
c. foto copy Kartu Keluarga dan menunjukkan aslinya
d. foto copy BPKB (buku pemilik kendaraan bermontor)
e. foto copy STNK (surat tanda nomor kendaraan)
f. foto copy buku nikah (bila sudah menikah)
g. foto copy sertifikat tanah

Kemudian untuk syarat jaminan itu ada dua macam yaitu, sertifikat tanah dan bangunan (bukan akta tanah maupun akta jual beli) harus atas nama peminjam sendiri dan melalui pengikatan notaris APHT maupun SKMHT. Sedangkan syarat jaminan Kendaraan bermotor disertai BPKB asli dan pajak tahunan kendaraan berjalan. Setelah itu akan diwawancarai calon anggota tersebut layak atau tidaknya meneri pembiayaan. Dan dalam wawancara harus memperhatikan 5 C dalam pembiayaan yaitu Character, Capacity, Capital, Colleteral, dan Condition dari calon anggota. Apabila salah satu dari 5C tidak dipenuhi maka pembiayaan tidak dapat dilanjutkan. Karena 5C merupakan analisa awal bagian dari manajemen resiko yang harus dilakukan sebelum bermitra atau bekerjasama dengan calon anggota.

Penjelasan yang sama juga diberikan oleh pak Ramadhan selaku kabag pembiayaan BMT Sahara beliau menjelaskan bahwa:

Proses utamanya nasabah mengajukan dan mengisi formulir permohonan pembiayaan yang memuat mengenai data pribadi dan keluarga pemohon, jenis, tujuan, dan jumlah pembiayaan yang diajukan, jangka waktu angsuran, data usaha, data penghasilan, serta dokumen pendukung dengan membawa berkas-berkas seperti fotocopy KTP suami dan istri, foto copy kartu keluarga, foto copy buku nikah. Dan kami harus menyampaikan dengan jelas hal-hal seperti harga pokok, margin yang kita ambil, dan beban biaya-biaya yang dibebankan, kemudian pembiayaan yang disepakati terbebas dari riba dan harus untuk kepentingan yang halal, dan untuk angsuran dari awal perjanjian menetap sampai akhir pelunasan nanti tidak merubah perjanjian dari awal, ijab qabul yang

dilakukan tidak terpaksa, dan nasabah wajib membayar kewajiban sesuai dengn tanggal yang disepakati.

Selanjutnya Bu Mamik selaku Kasir BMT Sahara juga menamambahkan setelah proses pemberkasan dilakukan beliau mengungkapkan bahwa:[68]

Pengajuan pembiayaan tidak boleh diwakilakan atau diatasnamakan orang lain mbak harus diri sendiri, pemohon juga harus memahami jenis akad yang mau diambil beserta ketentuan-ketentuannya, pemohon tersebut harus berada dalam jangkauan wilayah dari kantor yang bersangkutan dan pemohon tidak sedang atau masih memiliki tanggungan hutang.

Dari hasil wawancara peneliti dengan pihak BMT mengatakan bahwa prosedur pembiayaan yaitu seperti yang dijelaskan diatas, hal itu sesuai dengan hasil peneliti dengan anggota. prosedur pengajuan pembiaayaan yaitu seperti yang dilakukan oleh ibu Muslikah selaku anggota BMT Sahara menyatakan prosedur pengajuan itu sangat mudah, berikut hasil wawancara dengan ibu Muslikah mengenai prosedur pembiayaan:

Saya datang ke BMT kemudian mengajukan pembiayaan terus dijelaskan tentang akad-akadnya dan perlu melampirkan dokumen-dokumen seperti foto copy KTP, KK, BPKB dan STNK. Dan mengapa saya memilih di BMT Sahara, karena sepengalaman saya menggunakan lembaga syariah itu lebih mudah dalam mengajukan pembiayaan dan juga sistem yang digunakan kan prinsipnya syariah mbak. Karna dulu saya pernah juga mengajukan pembiayaan di salah satu bank konvensional saya merasa betul perbedaannya, dan tentunya lebih mudah bekerja sama dengan BMT Sahara ini.

[68]Hasil wawancara dengan ibu Mamik Muyanti selaku Kasir BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

Peneliti juga menanyakan kepada narasumber lain yaitu Pak Suroto sebagai nasabah yang baru saja bermitra dengan BMT Sahara, beliau menjelaskan bahwa:[69]

> Sebelumnya saya sudah membuat janji dengan salah satu pegawai BMT Sahara mbak, dan seperti pembiayaan pada umumnya, perlu melampirkan foto copy KTP suami/istri jika belum menikah disertai FC KTP orangtua,mengisi formulir pengajuan, KK, BPKB dan STNK dan bersedia di survei mbak. Dan pembiayaan Murabahah di BMT Sahara ini peminatnya sangat banyak pelayanannya juga baik bahkan sangat baik jadi saya sangat nyaman sekali dengan pelayanannya, dan alhamdulillah usaha saya saat ini berjalan dengan lancar dan dana tersebut akan saya buat untuk buka cabang usaha saya mba. Dan yang saya suka itu karna penjelasan dan arahannya itu sangat detail dan ada arahan juga untuk prospek usaha saya. Prosesnya juga sangat mudah mbak asal semua persyaratan dipenuhi BMT Sahara memberikan pembiayaan yang kita butuhkan.

Syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam pengajuan pembiayaan sebagaimana yang disampaikan oleh Bapak Baderi selaku Manager BMT Harum:[70]

> Yang pertama itu calon anggota datang langsung kemudian mengisi form dengan jenis pembiayaan yang diutuhkan. Setelah data jelas dan akad yang dipilih sudah sesuai selanjutnya akan disurvei ke lapangan atau tempat usaha. Hasil tersebut nantinya akan didiskusikan. Kemudian jangan lupa untuk memperhatikan 5C disaat wawancara. Dilihat dari kebutuhan calon anggota tersebut pantas atau tidak menerima pembiayaan yang beliau minta. Nanti akan dilihat dengan hasil akhir steelah didiskusikan. Untuk prosedur pembiayaan murabahah di BMT Harum ini sebenarnya sama dengan prosedur pembiayaan jenis lainnya. Dalam tata cara pembiayaan murabahah, ada prosedur pembiayaan jenis lainnya. Dalam tata cara pengajuan pembiayaan murabahah dengan
> a. Calon anggota bisa datang ke kator BMT Harum terdekat dengan membawa bukti diri:

[69]Hasil wawancara dengan bapak Suroto selaku anggota BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[70]Hasil wawancara dengan bapak Baderi selaku Manager BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

1.) bagi anggota BMT Harapan Umat dapat membawa Kartu Tanda Anggota (KTA)
2.) Bagi calon anggota dapat membawa Kartu Tanda Penduduk dan KK (Kartu Keluarga)
3.) Koperasi lain : Surat Tugas dari Koperasinya

Daftar Susunan pengurus

Akta pendirian

b. Calon anggota mengisi formulir permohonan pembiayaan yang sudah disediakan oleh pihak BMT rangkap 1 (satu) dan melengkapi persyaratan pengajuan pembiayaan yang telah ditetapkan sebagai berikut:
   1.) Personal/individu
      a) Foto copy KTP/ identitas dari suami istri atau dilengkapi surat nikah
      b) Foto copy Kartu Keluarga
      c) Foto copy rekening Listrik dan sppt (pajak)
      d) Foto copy jaminan/angunan
      e) Foto copy slip gaji dan SK Pegawai
      f) Foto copy rekening tabungan minimal 3 bulan terakhir untuk pegawai
      g) Foto copy bukti angsuran pinjaman bank lain (apabila ada)
         Untuk dokumen pendukung perorangan yang mempunyai badan usaha dapat disertakan:
         a) Akta pendirian dan perubahan perusahaan
         b) Surat keterangan usaha dari RT/RW setempat atau surat keterangan domisili usaha atau perusahaan
         c) Surat ijin perdagangan (SIUP), Surat Ijin Tempat Usaha (SITU)
         d) Tanda daftar Perusahaan (TDP
         e) Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
   2) Lembaga Keuangan/Koperasi lain
      a) Formulir permohonan pembiayaan ke BMT Harum
      b) Surat tugas dari lembaga
      c) Surat persetujuan dewan pengawas
      d) Foto copy KTP,KK, surat nikah, KTP suami/istri para pengurus
      e) Curriculum Vitae semua pengurus
      f) Foto copy akta pendirian dan perubahan lembaga
      g) Foto copy laporan RAT 2 tahun terakhir dan tahun berjalan
      h) Surat keterangn domisili usaha
      i) Foto copy NPWP semua pengurus
      j) Foto copy laporan keuangan 6 bulan terakhir meliputi neraca dan laba rugi

Selanjutnya Ibu Primayanti selaku kasir di BMT Harum juga menambahkan terkait prosedur pengajuan pembiayaan:[71]

Untuk persyaratan-persyaratan sudah dijelaskan sama pak baderi, saya hanya menambahkan prosedur pengajuan pembiayaan tersebut terhitung sejak dari penyerahan permohonan sampai dengan pencairan pembiayaan selambat-lambatnya

a) Anggota baru 1-7 hari
b) Anggota lama 1-3 hari

Anggota lama dalah anggota yang telah melakukan pembiayaan sebanyak 3 kali atau telah menjadi mitra BMT Harum selama jangka waktu 1 tahun 6 bulan mbak dan formulir yang sudah di isi da sudah memenuhi pernyataan yang ditetapkan, diteruskan pada bagian survei. Untuk pelksanaan survei harus memperhatikan form kuisioner survei yang telah ditetapkan oleh lembaga. Petugas survei melakukan wawancara, menilai kelayakan usaha, dan menilai kondisi jaminan tersebut.

Selanjutnya bu Yulianis selaku pengelola juga menambahkan setelah proses pemberkasan dilakukan, beliau mengungkapkan bahwa:[72]

Setelah survei dilakukan selanjutnya petugas survei menyampaikan hasil evalusi ke Komite sekaligus rapat untuk memberikan keputusan pemberian pembiayaan tersebut diterima atau ditolaknya mbak. Apabila pengajuan permohonan tersebut diseujui, maka manager segera menyiapkan berkas-berkas untuk akad pembiayaan/ pengikatan pembiayaan dengan anggota. Setelah manager mengadakan pengakadan dengan anggota, selanjutnya teller menyerahkan dan pembiayaan kepada anggota dan ditambah biaya administrasi plus angsuran margin bulan pertama (biasanya dalam pencairan pembiayaan, anggota minta sekalian dipotong untuk biaya administrasi dan angsuran margin bulan pertama).

[71]Hasil wawancara dengan Ibu Primayani selaku kasir BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

[72]Hasil wawancara dengan Ibu Yulianis selaku Pengelola BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

Peneliti juga menanyakan kepada beberapa anggota tentang bagaimana proses pembiayaan di BMT Harum, hal tersebut dijawab langsung oleh bapak Anam sebagai berikut:

Kemarin itu saya menemui brosur dari BMT Harum kemudian saya mencoba untuk datang ke Lembaga bahwasannya saya sampai sana disuruh mengisi formulir pembiayaan dengan persyaratan-persyaratan yang sudah ditentuka oleh pihak BMT mbak, persyaratannya itu ada foto copy KTP suami istri yang masih aktif, KK, BPKB dan STNK serta pekerjaan saya saat ini ditanyakat. Kemudian setelah persyaratan saya lengkap atau disetujuai beberapa hari lagi akan cair mbak, dari pernyataan itu atau pengalaman, saya sangat senang dan ada kesan tersendiri ketika saya sangat membutuhkan dan dengan waktu yang cepat bisa secepat itu pembiayaan yang saya ajukan cair mbak.

Selanjutnya jawaban yang serupa juga diungkapkan oleh ibu Sunarsih sebagai berikut:[73]

Sebelumnya saya sudah tau adanya BMT Harum tetapi waktu itu saya belum tertarik mbak dengan lembaga tersebut, kemudian ada salah satu teman saya yang mengajukan pembiayaan di BMT Harum kemudian saya tertarik dengan sedikit ceritanya beliau yang katanya sangat mudah persyaratannya, saya langsung datang ke BMT Harum dengan membawa persyaratan-persyaratan yang sudah dijelaskan dengan teman saya, persyaratannya itu ada foto copy KTP suami istri yang masih aktif, KK, BPKB dan STNK serta pekerjaan saya saat ini ditanyakat kemudian langsung menunggu persutujuan dari pihak BMT beberapa kemudian langsung dipersetuji.Waktu itu sangat membutuhkan dana untuk mengembangkan usaha dan alhamdulillah sampai saat ini usahanya sudah sesuai apa yang saya harapkan mbak.

.

Jadi dapat disimpulkan bahwa prosedur pengajuan pembiayaan di BMT Sahara dan BMT Harum dimungkinkan memiliki kemiripan yaitu proses dimana pihak BMT mempelajari dokumen-dokumen seperti KTP,KK,BPKB,STNK dan pekerejaan

[73]Hasil wawancara dengan Ibu Sunarsih selaku Anggota BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

yang jelas. Setelah dokumen terkumpul maka pihak BMT mempelajari dan menganalisa apakah anggota tersebut layak mendapatkan pembiayaan tersebut dan didalam wawancara harus memperhatikan 5C. Dari jaminan tersebut dipelajari dan dianalisa apakah jumlah jaminan dan pengajuan pembiayaannya sebanding dengan pekerjaan yang dimiliki oleh anggota apakah penghasilannya mampu dalam membayar angsuran tiap bulannya.

b. Jenis-jenis pembiayaan

Ada berbagai jenis pembiayaan dengan berbagai akad syariah. Disini peneliti hanya berfokus dengan pembiayaan yang menggunakan akad murabahah yang ada di BMT Sahara .

Peneliti menanyakan kepada pak Ramadhan selaku kabag Pembiayaan di BMT Sahara, beliau menjelaskan bahwa: [74]

Pembiayaan di BMT Sahara ada 2 jenis yaitu pembiayaan produktif dan pembiayaan investasi. Pembiayaan produktif sendiri adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi maupun perdagangan. Kalau pembiayaan konsumtif sendiri adalah pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Erni Susanti selaku teller di BMT Sahara, beliau menjelaskan bahwa:[75]

Jenis pembiayaan di BMT Sahara ini ada pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan usaha produksi para anggota BMT Sahara dan ada juga pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi

[74]Hasil wawancara dengan bapak Ramadhan selaku Kabag Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[75]Hasil wawancara dengan Ibu Erni Susanti selaku Teler Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

kebutuhan yang sudah habis dan yang akan diperlukan oleh usaha tersebut.

Peneliti juga kepada bapak Budi selaku nasabah pembiayaan murabahah di BMT Sahara, beliau menjelaskan bahwa:[76]

Sewaktu saya mengajukan pembiayaan saya dikasih tau oleh bagian pembiayaan. Untuk jenis pembiayaan itu ada pembiayaan produktif dan konsumtif mbak. Dan saya sudah mempunyai usaha dan usaha saya itu membutuhkan dana untuk memproduksi yang sangat banyak sedangkan dana tersebut tidak cukup mbak, jadi saya mengambil pembiayaan konsumtif untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang dibutuhkan.

Peneliti juga menanyakan tentang jenis pembiayaan yang menggunakan akad murabahah kepada bapak Baderi selaku manager BMT Harum, beliau menjelaskan bahwa:[77]

Jenis pembiayaan murabahah adalah pembiayaan murabahah sendiri adalah jenis pembiayaan tetapi di dalam pembiayaan murabahah ini ada pembiayaan produktif yaitu modal kerja biasanya calon anggota itu ada yang langsung menerima berbentuk uang atau disuruh mencarikan langsung barang apa saja yang dibutuhkan untuk usahanya tersebut. Tergantung permintaan dan kebutuhan anggota.

Penjelasan yang serupa disampaikan oleh ibuYulianis selaku pengelola bahwa:

Jenis pembiayaan murabahah yang ada di BMT Harum yaitu pembiayaan konsumtif digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi. Tergantung kebutuhan atau permintaan anggota mbak ada juga pembiayaan produktif yang meliputi pembiayaan modal kerja dan pembiayaan investasi. Pembiayaan modal kerja biasanya untuk kebutuhan peningkatan produksi dan untuk meningkatkan kualitas atau mutu hasil produksi para usaha anggota mbak.

Peneliti juga menanyakan hal yang sama kepada ibu Sunarsih selaku anggota di BMT Harum, beliau menjelaskan bahwa:[78]

---

[76]Hasil wawancara dengan bapak Budi selaku Kabag Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[77]Hasil wawancara dengan bapak Baderi selaku Manager BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

Saya sempat baca brosur itu kalo tidak salah ada pembiayaan produktif dan pembiayaan konsumtif mbak. Tapi untuk jelasnya saman tanyakan ke pegawai BMT Harum mabak takutnya nanti saya salah sebut.

Jadi produk-produk pembiayaan yang ada di BMT Sahara dan BMT Harum hampir sama. Jenis-jenis pembiayaan yang menggunakan akad muarabahah di BMT Sahara dan BMT Harum adalah pembiayaan konsumtif dan pembiayaan produktif selain menggunakan akad Murabahah ada juga yang mengunakan akad Mudharabah da Musyarakah tetapi peneliti fokus ke pembiayaan murabahah karena yang paling diminati para calon anggota dilihat dari data jumlah dan yang tersalur.

c. Apa saja instrumen yang digunakan untuk menentukan margin keuntungan

Margin keuntungan adalah indikator yang dapat digunakan untuk melihat berapa banyak uang yang didapat dari aktivitas operasional bisnis yang kita jalankan. Margin keuntungan juga dapat digunakan untuk mengukur seberapa baik buruknya kita menggunakan penghasilan untu membayar segala pengeluaran atas bisnis tersebut. Dengan kata lain, margin keuntungan menentukan berapa persen pendapatan yang dihasilkan oleh bisnis yang dijalankan tersebut. Dan kita dapat menggunakan margin keuntungan untuk mengetahui kesehatan bisnis dan membuat keputusan bisnis menjadi lebih baik.

[78]Hasil wawancara dengan Ibu Sunarsih selaku Pengelola BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

Untuk menentukan sebuah keuntungan kita harus punya instrumen yang kuat agar bisnis tetap berjalan dengan baik. Peneliti melakukan wawancara kepada bapak Mustofa bahwa:[79]

> Ketika kita mempunyai bisnis atau usaha pasti kita sangat menginginkan yang namanya keuntungan yang sangat tinggi. Maka dari itu BMT saat ini berusaha melakukan bagaiman BMT bisa mendapatkan keuntungan yang sangat tinggi tetapi harga tersebut masih setara dengan lembaga lain mbak. Yang pertama kita harus survei berapa harga pasar saat ini, itu sangat penting bagi lembaga, setelah itu BMT Sahara cari vendor atau pemasok yang memberikan penawaran terbaik dengan harga murah dan tentunya tidak mengorbankan kualitas produk.

Disambung dengan penjabaran yang sampaikan oleh ibu Vidha Ariani selaku teller bahwa:[80]

> Membahas tentang intrumen untuk menentukan margin keuntungan biasanya lembaga melihat kondisi harga yang terjadi diluar sana mbak kita tinggal menyesuaikan harga yang ada diluar sana tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Biasanya calon nasabah itu sudah mengerti juga dengan keadaan harga yang terjadi diluar mbak, ketika kita menawarkan produk ini sekian dan ketika calon nasabah sudah mengerti harga pasti nanti akan menawarnya mbak, jadi lebih baiknya sebelum kita menawarkan lembaga survei terlebih dahulu mengenai harga diluar.

Peneliti juga menanyakan kepada nasabah pembiayaan murabahah yang dijabarkan oleh ibu Anggun bahwa:

> Sebelumnya saya sudah berkontakan dengan salah satu pegawai di BMT Sahara mbak sebelum datang ke kantor, jadi ketika saya setuju dengan harganya langsung datang ke lembaga serta bawa persyaratan yang dibutuhkan, sudah beberapa kali saya memberikan kepercayaan dengan lembaga tersebut ketika saya membutuhkan barang jadi selalu berkontakan langsung dengan BMT Sahara mbak.

---

[79]Hasil wawancara dengan Bapak Mustofa selakuManager Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[80]Hasil wawancara dengan Ibu Vidha Ariani selaku Teler Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

Jawaban serupa juga diungkapkan oleh nasabah pembiayaan murabahah yang sudah bermitra 2 tahun dengan BMT Sahara ibu Ida Susanti bahwa:[81]

> Saya sudah lama menjadi anggota BMT Sahara mbak. Jadi ketika suatu saat saya membutuhkan barang, maka saya percayakan pihak BMT untuk mencarikannya. Untuk mengetahui harga barang yang saya inginkan, saya akan menanyakan pihak BMT harga barang tersebut. Apabila saya merasa harga barang tersebut tidak sama harga pasar (lebih mahal) maka saya akan menawar harga barang tersebut. Dalam tawar menawar ini saya menawar dengan sewajarnya yaitu dengan mengacu pada kondisi barang yang telah dicarikan pihak BMT. Apabila barang yang telah dicarikan memiliki kualitas yang bagus saya akan menawar dengan sewajarnya.

Dalam menentukan besarnya margin keuntungan yang diinginkan BMT Harum Tulungagung menentukannya berdasarkan keputusan dari rapat Dewan Komisaris dan Dewan Direksi. Margin keuntungan dari pembiayaan murabahah ditentukan dengan melihat berbagai aspek. Salah satunya yang menjadi dasar adalah harga pasar, harga pasar yang artinya dalam menentukan margin keuntungan pembiayaan pihak BMT Harum melihat berapa harga yang berlaku di pasar saat ini. Hal ini diungkapkan oleh Bapak baderi:[82]

> Instrumen yang digunakan untuk menentukan margin keuntungan, cara kami menentukan margin keuntungan adalah berdasarkan harga pasar, jadi tergantung margin yang berlaku di pasar berapa. Karena berkaitan dengan pembiayaan murabahah ini tentunya berdasarkan harga pokok plus margin, nah ini mengambil keuntungan margin disesuaikan dengan margin di pasar yang berlaku saat ini, dan kita tidak mengacu dalam bank konvensional, harga yang kita jual tidak terlalu mahal dan tidak juga terlalu murah.

---

[81]Hasil wawancara dengan Ibu Ida Susantin selaku Anggota Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[82]Hasil wawancara dengan bapak Baderi selaku Manager BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

Disambung pernyataan yang serupa juga diungkapkan oleh ibu Primayanti bahwa:[83]

Prosentase yang kita hitung untuk pembiayaan murabahah kurang lebih sama dengan harga pasar misal argin di pasar 2% maka kita juga 2%, artinya pihak BMT dalam menentukan margin pembiayaan murabahah dengan melihat margin yang berlaku di pasar saat ini. Ketika margin yang kita keluarkan lebih besar tentu kita tidak mendapat nasabah dan tidak diterima di masyarakat. Kami juga berkonsultasi dengan Dewan Pengawas Syariah.

Mengenai instrumen yang digunakan untuk mennetukan margin di BMT Harum, peneliti melakukan wawancara kepada nasabah pembiayaan murabahahan yang dijabarkan oleh ibu Tri bahwa:[84]

Kalau untuk penentuan margin keuntungan di dalam lembaga saya kurang tau ya mbak, kalau saya sendiri intinya harga barang yang saya beli di BMT Harum ketika harga sesuai diluaran sana, maka saya tertarik dan minat untuk membelinya. Untuk harga pasti diawali dengan kesepakatan mbak dan marginnya juga sesuai kesepakatan antara saya dengan pihak BMT Harum mbak.

Jadi, dari hasil wawancara diatas peneliti menyimpulkan bahwa instrumen-instrumen untuk menentukan suatu margin keuntungan yang dilakukan pihak BMT Sahara dengan BMT Harum hampir sama yang dilakukan yaitu memperhatikan harga pasar saat ini ketika margin keuntungan yang ada di pasar misalnya 2% maka pihak BMT juga 2% ketika BMT presentasenya lebih besar dari harga pasar tentu tidak akan mendapat nasabah dan pastinya tidak akan diterima oleh masyarakat sekitar. Untuk menentukan margin keuntungan pihak BMT juga berkonsultasi dengan Dewan Pengawas Syariah (DPS).

---

[83]Hasil wawancara dengan ibu Primayanti selaku Kasir BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

[84]Hasil wawancara dengan ibu Tri selaku Anggota BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

d. Perkembangan pembiayaan murabahah

Mengenai perkembangan pembiayaan murabahah di BMT Sahara dan BMT Harum, peneliti melakukan wawancara kepada ibu Mamik Muyanti selaku kasir di BMT Sahara bahwa:[85]

Membahas perkembangan pembiayaan murabahah disini, perkembangannya saat ini cukup baik mbak, pembiayaan murabahah tersebut paling diminati para calon anggota, dan setiap tahun dana yang kami salurkan untuk pembiayaan murabahah selalu meningkat mbak.

Peneliti juga menanyakan kepada bapak Ramadhan selaku Kabag Pembiayaan di BMT Sahara. Beliau menjabarkan bahwa:[86]

Perkembangan pembiayaan murabahah di BMT Sahara ini terbilang cukup pesat mbak, bahkan pembiayaan murabahah ini termasuk pembiayaan yang paling tinggi jumlah dananya, dan setiap tahunnya pembiayaan murabahah ini mengalami kenaikan baik jumlah nasabahnya maupun dana yang tersalurkan.

Peneliti juga menanyakan kepada ibu Sri Pinangsih selaku anggota di BMT Sahara beliau menjabarkan bahwa: [87]

Menurut saya untuk perkembngan pembiayaan murabahah di BMT Sahara ini lancar-lancar saja mbak, karena sejauh ini saya juga rutin membayarnya dengan tepat waktu, dan selalu mengalami keramaian, tapi mungkin di tahun ini saja perkembangannya agak sedikit terganggu karena adanya pandemi tapi ya saya kurang begitu mengerti mbak, karena saya hanya menjadi anggota saja yang kebetulan bermitra dengan BMT Sahara.

Murabahah merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak BMT selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang

[85]Hasil wawancara dengan Ibu Mamik selakuTeler Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[86]Hasil wawancara dengan bapak Ramadhan selaku Kabag Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[87]Hasil wawancara dengan Ibu Sri Pinangsih selaku Nasabah Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

diperoleh dari pihak BMT dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama. Harga jual BMT merupakan harga beli dari pemasok ditambah keuntungan yang telah disepakati. Dengan begitu pihak nasabah mengetahui besarnya keuntungan yang diambil oleh pihak BMT hal ini disampaikan oleh bapak Baderi selaku manager BMT Harum:[88]

Perkembangaan pembiayaan murabahah saat ini bisa dilihat dari jumlah anggota pembiayaan murabahah yang setiap tahunnya mengalami peningkatan. Karena pembiayaan murabahah sangat praktis. Jadi calon anggota sangat minat menggunakan pembiayaan murabahah dari pada pembiayaan yang lain.

Pernyataan serupa yang disampaikan oleh ibu Yulinis bahwa:[89]

Pada saat ini perkembangan pembiayaan murabahah di BMT Harum sendiri dari tahun ke tahun mengalami rate tertinggi dar pada pembiayaan yang lainnya mbak, karena pembiayaan murabahah sendiri kan sangat mudah dan sangat simpel karena keuntungannya sudah ditentukan didepan mbak.

Peneliti juga mewawancarai salah satu anggota BMT Harum yang menggunakan pembiayaan murabahah dari penjelasan ibu Istiqomah bahwa:[90]

Menurut sepengetahuan saya saja ya mbak,bahwa perkembangan BMT Harum saat ini mengalami perkembangan sangat baik, kenapa saya bisa menyimpulkan seperti itu karena saat saya mendatangi BMT Harum itu kebetulan selalu ramai dan anggota tersebut ketika saat saya tanyai menjawab bahwa beliau akan menyelesaikan angsuran yang menggunakan pembiayaan murabahah tersebut mbak. Kurang lebihnya mungkin mbak bisa tanya langsung kepada karyawan atau staf BMT Harum langsung saja ya mbak.

---

[88]Hasil wawancara dengan bapak Baderi selaku Manager BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

[89]Hasil wawancara dengan ibu yulianis selaku Pengelola BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

[90]Hasil wawancara dengan ibu Istiqomah selaku Manager BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

Kesimpulan perkembangan pembiayaan murabahah yang di alami BMT Sahara dan BMT Harum dari tahun ke tahun mengalami perkembangan sangat pesat. Pembiayaan murabahah nominal dananya paling tinggi dibandingkan dengan pembiayann lain. Karena pembiayaan Murabahah sendiri bisa dibilang pembiayaan yang sangat praktis.

e. Faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah

Minat beli merupakan sesuatu yang diperoleh dari proses belajar dan proses pemikiran yang membentuk suatu persepsi. Dimana nantinya minat beli menciptakan suatu motivasi yang terus terekam dalam benak anggota dan menjadi suatu keinginan yang sangat kuat yang pada akhirnya ketika seseorang konsumen harus memenuhi kebutuhannya akan mengaktualisasikan apa yang ada didalam benaknya itu. Untuk itu peneliti membagi faktor-faktor berdasarkan faktor eksternal dan faktor internal diantaranya.

a. Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan faktor-faktor yang mempengaruhi dan berasal dari luar diri manusia. Peneliti menanyakan pertanyaan selanjutnya yaitu tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah ibu Mamik Muyanti selaku Kasir BMT Sahara menjelaskan bahwa:[91]

[91]Hasil wawancara dengan Ibu Mamik selakuTeler Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah itu adanya faktor sosial, faktor produk, faktor harga, tempat atau lokasi, promosi dan kualitas pelayanan mbak. Faktor sosial sendiri itu faktor dinamik yang memiliki pengaruh sangat signifikan terhadap perubahah selera dan kebutuhan masyarakat. Untuk faktor produk sendiri adalah strategi yang paling penting karena produk tersebut mencangkup dengan warna, harga, kemasan, dan pelayanan agar dapat diterima oleh calon anggota tersebut mbak. Untuk harga sendiri peran penting dalam suatu faktor karenan sangat mempengaruhi keputusan calon anggota dalam mengambil keputusannya jadi atau tidaknya mbak. Dan untuk lokasi sendiri sangat berhubungan dengan keputusan calon anggota juga. Faktor yang perlu dipertimbangkan adalah aksesnya kemudahan untuk menjangkau, misalnya lokasi yang mudah untuk dijangkau segala transportasi berbentuk apapun. Untuk promosi sendiri sangat mempengaruhi minat nasabah karena jika kurangnya promosi calon anggota tersebut jadi kurang tahunya informasi. Dan yang terakhir adalah kualitas pelayanan juga sangat berpengaruh karena pelayanan yang juga menjadi salah satu syarat kesuksesan pemasaran suatu produk dalam dalam suatu lembaga atau perusahaan.

Setelah itu penenliti juga menanyakan kepada ibu Erni Susanti dengan pertanyaan yang sama, beliau menjelaskan bahwa:[92]

Ada 6 faktor yang mempengaruhi minat nasabah mbak, yang pertama faktor sosial, faktor produk, faktor harga, faktor tempat atau lokasi, promosi dan kualitas pelayanan. Faktor sosial atau disebut juga faktor budaya tersebut sangat berkaitan erat dalam mempengaruhi minat calon anggota, sebab budaya dan sosial berhubungan satu sama lainnya dalam menentukan keputusan calon anggota mbak. Faktor produk bagi calon anggota selain merupakan produk benda yang mempunyai manfaat dan kegunaan juga merupakan suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli digunakan memenuhi kebutuhannya. Harga fakto utama yang harus ditentukan sebelum suatu produk di luncurkan ke pasar sasaran. Harga produk juga salah satu faktor penentu bagi permintaan pasar yang secara otomatis akan mempengaruhi volume penjualan sendiri mbak dan jika harga produk tidak dapat dijangkau oleh calon anggota maka target penjualan yang telah ditetapkan tidak akan tercapai. Faktor lokasi yang paling penting dari lokasi adalah akses kemudahan untuk dijangkau dan tempat parkir yang luas, aman, dan nyaman untuk kendaraan. Dengan adanya promosi maka BMT Sahara dapat menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan menarik

[92]Hasil wawancara dengan Erni Susanti selakuTeler Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

calon anggota yang baru. Kualitas pelayanan tersebut diperuntukan atau ditinjukkan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah melalui pelayanan yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan nasabah.

Peneliti juga melakukan wawancara kepada ibu Yulianis selaku pengelola di BMT Harum, beliau menjabarkan bahwa:[93]

Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan calon anggota adalah pendapatan, informasi, lokasi dan promosi. Yang pertama pendapatan akan berhubungan dengan tabungan, dengan banyaknya pendapatan maka hasrat menabung akan tinggi mbak. Sehingga pendapatan berpengaruh positif dengan intensi menabung. Yang kedua informasi yaitu merupakan hasil komunikasi, baik komunikasi langsung maupun tidak langsung. Dengan adanya informasi, seseorang tersebut semakin mengenal suatu objek mbak. Informasi tersebut juga dapat membangkitkan minat seseorang untuk mengonsumsi suatu produk yang diinginkan dan dibutuhkan mbak. Lalu lokasi sangat berpengaruh dengan minat atau tidaknya calon anggota yang tentu calon anggota juga memilih tempat yang strategi dan mudah dijangkau mbak. Yang terakhir adanya faktor promosi mbak ini sangat mempengaruhi untuk mengambil keputusan dengan adanya promosi yang dilakukan, lembaga BMT akan berusaha untuk membujuk calon anggota untuk melakukan pembiayaan atas produk yang telah dipasarkan mbak.

Pernyataan yang serupa disampaikan oleh ibu Primayanti, beliau menjelaskan bahwa:[94]

Faktor yang mempengaruhi keputusan calon anggota ada 4 mbak yaitu faktor pendapatan, informasi, lokasi dan promosi. pedapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang akan dibutuhkan calon anggota, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dibutuhkan bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik. dengan adanya informasi maka calon anggota akan mengetahui bahwa produk apa saja yang ada di BMT Harum bagi calon anggota yang aktif mencari informasi mbak kalau untuk calon anggota yang pasif dengan

[93]Hasil wawancara dengan ibu Yulianis selaku Kasir BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

[94]Hasil wawancara dengan ibu Primayanti selaku Kasir BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

informasi dari media sosial misalnya orang tua yang sudah sesepuh kita akan mengunjungi daerahnya untuk promosi nanti saya akan menjelaskan tentang promosi sebelumya saya akan menjelaskan dulu tentang lokasi mba. Dengan lokasi tentu calon anggota juga sangat memperhatikan bagaimana lokasinya nyaman atau tidaknya pasti tentu dipertimbagkan mbak, jadi sangat mempengaruhi calon anggota faktor lokasi tersebut mbak. Untuk promosi sendiri sangat mempengaruhi sekali mbak biasanya BMT Harum promosi melalui iklan pemasangan brosur yang disebarkan di pusat pembelanjaan atau dengan pemasangan spanduk di lokasi tertentu yang strategi mbak.

b. Faktor internal

Faktor internal adalah unsur-unsur internal psikologi yang melekat pada setiap individu konsumen. Faktor tersebut diantaranya :

1.) Sikap dan keyakinan

Sikap dan keyakinan juga berpengaruh dalam memenuhi keinginan. Menurut ibu Muslikah selaku anggota BMT Sahara beliau mengatakan bahwa:[95]

Alasan saya untuk memilih pembiayaan murabahah karena setahu saya harga jual pembiayaan murabahha yang disetujui tidak akan berubah selma jangka waktu pembiayaan walaupun dalam masa tersebut terjadi inflasi, maupun perubahahn tingkat suku bunga di pasar. Sehingga keuntungan bagi nasabah yaitu tidak terjadi bunga berbung atau saldo debet anggota tidak terus bertambah melainkan tetap jumlahnya. Dan tingkat margin tidak memberatkan pihak anggota. Jadi saya memilih pembiayaan murabahah karena faktor sikap dan keyakinan dari dalam diri

Peneliti juga mewawancarai salah satu nasabah dari BMT Harum. Ibu Sunarsih menjabarkan bahwa:[96]

Alasan memilihpembiayaan murabahah di BMT Harum dibandingkan pembiayaan lainnya karena faktor harga, selain

[95]Hasil wawancara dengan Ibu Muslikah selakuAnggota Pembiayaan BMT Sahara pada tanggal 29 Oktober 2020

[96]Hasil wawancara dengan ibu Sunarsih selaku Anggota BMT Harum pada tanggal 30 Oktober 2020

murah dalam menentukan harga penjualan pihak BMT secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Dan mark-up dlam murabahah dapat ditetapkan diawala pada saat negoisasi sehingga nasabah tidak bingung berapa angsuran per-bulannya. Sedangkan pelayanan yang dilakukan karyawan BMT Harum juga sangat memuaskan, baik, ramah, dan sopan mbak.

Jadi dapat peneliti simpulkan bahwa sikap dan keyakinan akan mengarahkan seseorang untuk berperilaku konsisten terhadap produk atau jasa sehingga sikap konsumen untuk memilih suatu produk atau jasa tersebut akan mempengaruhi konsumen untuk membeli dan menggunkan produk tersebut. Karena sikap dipengaruhi keyakinan, begitu pula sebaliknya keyakinan menentukan sikap.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan nasabah dalam memilih pembiayaan murabahah di BMT Sahara dan BMT Harum yaitu faktor eksternal dan faktor internal. BMT Sahara dan BMT Harum sudah memberikan yang terbaik untuk para anggota dan meyakinkan calon anggota untuk menggunakan produk BMT Sahara dan BMT Harum khususnya pembiayaan murabahah.

2. Analisa persamaan dan perbedaan antar BMT Sahara dan BMT Harum

Untuk mengetahuit persamaan dan perbedaan bisa dilihat dengan perhitungan margin dibawah ini:

Berikut adalah praktek penetapan margin murabahah di BMT Sahara:

Nama Nasabah	: Muslikah
Fasilitas pembiayaan	: pembiayaan pemilikan kamera
Plafond pembiayaan	: 10.000.000
Jangka waktu	: 24 bulan (2 tahun)
Margin	: 2,0%
Tanggal cair	: 3 Agustus 2020
Tanggal jatuh tempo	: Setiap tgl 3 perbulannya
Setoran terakhir	: 3 Agustus 2022
Margin	: (harga beli-DP) x 2,0%
Harga pokok	: (harga beli-DP)/ jangka waktu
Harga beli	: Rp 10.000.000
DP	: Rp 2.000.000 -
Jumlah yang BMT biayai	: Rp. 8.000.000 (harga pokok)
Margin	: Rp 8.000.000x 2,0% = Rp 160.000

Jumlah margin dalam 24 bulan Rp 3.840.000

Penentuan margin murabahah akan berpengaruh terhadap harga jual murabahah, oleh karena itu penentapan margin

murabahah merupakan faktor-faktor yang sangat penting agar terciptanya harga jual yang adil bagi kedua belah pihak (BMT dan anggota). Harga jual yang mendorong kemaslahatan BMT tetapi tidak mendzalimi anggota.

Berikut adalah contoh kasus pada BMT Harum :

Nama	: Sunarsih
Fasilitas pembiayaan	: Pembiayaan pemilikan mobil
Tujuan pembiayaan	: Pembiayaan mobil
Plafond pembiayaan	: 90.000.000
Jangka waktu	: 24 bulan (2 tahun)
Margin	: 2,0%
Tanggal cair	: 15 Agustus 2020
Tanggal jatuh tempo	: Setiap tanggal 15 perbulannya
Setoran terakhir	: 15 Agustus 2022
Uang muka/DP	: Rp 20.000.000

Perhitungan :

1. Margin :

   (harga beli – DP) x 2,0%)

   (Rp 90.000.000 - Rp 20.000.000 x 2,0%)

   (Rp 70.000.000 x 2,0%)

   Rp 1.400.000 : 24 = 58.500

2. Harga pokok :

   (Harga beli- DP : jangka waktu)

(Rp 90.000.000 – Rp 20.000.000 : 24bulan)

(Rp 70.000.000 : 24)

Rp 2.916.000

3. Angsuran cicilan perbulan :

(Margin + Harga pokok)

(Rp 58.500 + Rp 2.916.000)

Rp 2.974.500

Hasil perhitungan angsuran cicilan perbulan pada akad murabahah adalah sebesar Rp 2.974.500 dan perhitungan angsuran cicilan pertahun adalah sebesar 35.694.500

Penentuan margin keuntungan di BMT Harum berdasarkan kesepakatan antara pihak BMT dan anggota dengan melakukan negoisasi terlebih dahulu kepada anggota dengan menawarkan standarisasi margin yaitu 2,0% dan minimal 1,5% yang mana standarisasi tersebut sudah ditentukan berdasarkan keputusan Dewan Komisaris dan Direksi. Penentuan margin dapat dilihat dari lama pinjaman, jumlah pinjaman, dan sistem ansuran.

Jadi persamaan penentuan margin di BMT Harum dan BMT Sahara itu tidak ada perbedaan sama sekali karena untu menentukan margin itu sendiri BMT Sahara dan BMT Harum sudah ditentukan berdasarkan keputusan Dewan Komisaris dan Direksi. Untuk perbedaannya sendiri BMT

Sahara dan BMT Harum terletak dari segi banyak dan sedikitnya anggota seperti data tabel 1.1 dan 1.2.