

BAB V

PEMBAHASAN

A. Kebijakan Harga Jual Pembiayaan Murabahah di BMT Istiqomah Unit

II Tulungagung

Pembiayaan yang ada di Lembaga Keuangan Syariah khususnya BMT Istiqomah merupakan kegiatan penyaluran dana kepada para nasabah dengan prinsip syariah. Hal ini bertujuan untuk memaksimalkan laba atau keuntungan BMT Istiqomah, dalam menjalankan pembiayaan ini harus didasarkan pada kepercayaan dan kejelasan di masing-masing pihak (BMT maupun Nasabah).

Proses pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Istiqomah sama seperti biasanya, hal ini bertujuan untuk memudahkan nasabah dalam mendapatkan tambahan modal usaha. Adapun tahapan-tahapan dalam proses pembiayaan adalah seperti berikut:

a. Permohonan pembiayaan

Tahapan paling awal dalam proses pembiayaan di BMT Istiqomah adalah mengajukan permohonan pembiayaan. Permohonan pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah paling banyak adalah untuk modal usaha. Calon nasabah yang akan mengajukan permohonan pembiayaan terlebih dulu datang ke BMT Istiqomah kemudian mengisi formulir permohonan pembiayaan usaha yang disediakan oleh BMT Istiqomah, data-data dalam formulir harus diisi lengkap serta tanda tangan pemohon disertai:

1. *Fotocopy* kartu tanda penduduk (KTP) suami dan istri sebanyak 2 lembar.

2. *Fotocopy* kartu keluarga (KK) sebanyak 2 lembar.
3. *Fotocopy* barang bukti jaminan; kendaraan bermotor yaitu BPKB dan STNK sebanyak satu lembar, untuk tanah yaitu sertifikat tanah sebanyak 1 lembar.

b. Survey atau analisa kelayakan

Disini pemohon pembiayaan usaha harus bersedia untuk disurvey. Survey ini dilakukan oleh surveyer atau bagian pembiayaan BMT Istiqomah, survey yang pertama dilakukan di kantor BMT Istiqomah dengan wawancara kepada pemohon, kemudian dilakukan survey lapangan dengan sumber referensi dari tokoh birokrasi, tokoh agama, dan masyarakat setempat. Setelah menggali seluruh informasi terkait pemohon pembiayaan usaha maka selanjutnya adalah mempelajari segala sesuatunya, utamanya adalah penggunaan dana tersebut digunakan untuk apa, kemudian adalah menentukan pembiayaan yang diajukan disesuaikan dan dilakukan dengan akad pembiayaan murabahah atau pembiayaan mudharabah.

c. Kesimpulan atau hasil survey

1. Ditolak/tidak disetujui; permohonan pembiayaan apabila tidak memenuhi standar dari ketentuan-ketentuan BMT Istiqomah maka pembiayaan tersebut tidak dapat dilanjutkan atau ditolak oleh pihak BMT Istiqomah.
2. Acc/disetujui; permohonan pembiayaan yang sesuai dan dapat dipertanggung jawabkan maka pembiayaan tersebut akan di acc

atau disetujui oleh BMT Istiqomah, kemudian pembiayaan tersebut bisa dicairkan.

Pada awal berdirinya BMT Istiqomah melaksanakan kegiatan pembiayaan murabahah sesuai dengan yang ada dalam berbagai teori yaitu dengan cara barang yang diinginkan oleh nasabah dibelikan oleh pihak BMT Istiqomah dengan mengupayakan memenuhi syarat dan rukunnya jual beli. Tetapi, karena banyaknya nasabah yang masih berpikir BMT sama dengan lembaga keuangan konvensional, kegiatan pembiayaan murabahah seperti pada awal berdiri sudah jarang digunakan. Hal ini dikarenakan nasabah tidak siap dengan metode seperti itu, maka pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah adalah dengan cara nasabah datang ke BMT dan memberitahukan barang apa yang akan dibeli disertai perkiraan harga barang tersebut, kemudian setelah itu pihak BMT Istiqomah memberikan dana pembiayaan tersebut. Setelah nasabah membeli barang maka wajib kembali ke BMT Istiqomah dengan menunjukkan kwitansi pembelian barang, kemudian dilaksanakan perhitungan harga jual sesuai kesepakatan bersama.

Penetapan harga jual dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga jual, Rasul secara transparan menjelaskan harga belinya, berapa harga yang dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank atau LKS kepada calon nasabah pembiayaan murabahah dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut¹:

¹Muhammad, *Manajemen Bank Syariah...*, hal. 138-140

Harga Jual = harga beli bank + *cost recovery* + keuntungan

Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT Istiqomah tidak terlepas dari peran kebijakan harga jual yang dijalankan oleh BMT itu sendiri. Penentuan harga jual BMT Istiqomah dilakukan seperti yang dilakukan oleh Rasulullah ketika berdagang, selain dengan rumusan diatas pastinya pihak BMT juga memberitahukan berapa harga awal barang dan keuntungan yang akan diminta oleh pihak BMT. Hal ini dilakukan untuk menghindari *gharar* (ketidak jelasan) dalam pembiayaan yang dilakukan.

Dalam penentuan marjin keuntungan antara calon nasabah dengan pihak BMT Istiqomah bisa melakukan tawar menawar apabila dirasa marjin yang ditentukan terlalu tinggi. Selain itu, jangka waktu dalam pembiayaan murabahah juga menjadi faktor penentu besar kecilnya marjin, semakin lama maka akan semakin mahal atau tinggi. Di BMT Istiqomah dalam melaksanakan pembiayaan murabahah harus memberitahukan terkait harga beli barang dan keuntungan yang ditentukan oleh BMT, hal ini dilakukan agar ada sikap saling terbuka antara kedua belah pihak dan calon nasabah tidak merasa tertipu maupun merasa dibohongi dengan marjin yang telah ditentukan tersebut.

Sistem pembayaran angsuran yang ada di BMT Istiqomah ada dua, yaitu yang pertama adalah dengan cara mengangsur marjin keuntungan saja setiap bulan dan harga pokoknya dibayarkan setelah akhir periode perjanjian dengan jangka waktu maksimal 6 bulan. Cara yang kedua adalah membayarkan harga

pokok dan margin keuntungan seluruhnya di akhir periode perjanjian dengan jangka waktu maksimal 3 bulan.

Faktor-faktor yang paling penting dalam menentukan besar kecilnya harga jual di BMT Istiqomah adalah pertama, penggunaan dana dalam pembiayaan murabahah tersebut digunakan untuk tambahan modal bermacam-macam usaha yang dijalankan nasabahnya. Kedua, jangka waktu yang sangat diperhatikan oleh BMT Istiqomah karena jangka waktu sangat penting dalam menentukan besarnya margin keuntungan. Apabila jangka waktunya lama maka margin yang diminta BMT Istiqomah sedikit lebih tinggi dibandingkan dengan jangka waktu yang lebih pendek, semua ini dilakukan oleh BMT dengan cara yang sepantasnya agar tidak memberatkan nasabahnya.

Kebijakan harga jual yang dijalankan oleh BMT Istiqomah dipengaruhi oleh perputaran modal dan margin keuntungan. Hal ini dikarenakan modal yang digunakan dalam pembiayaan murabahah adalah dari dana pihak ketiga, maka dari itu setiap bulan BMT Istiqomah wajib memberikan bagi hasilnya kepada dana pihak ketiga yang digunakan tersebut. Kemudian untuk margin keuntungan mempengaruhi kebijakan harga jual karena BMT Istiqomah adalah lembaga keuangan yang berorientasi pada profit atau keuntungan. Untuk itu kebijakan harga jual dan margin pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah lebih tinggi dibandingkan dengan pembiayaan yang lain, tentunya hal ini agar bisa menutupi segala biaya yang

diperlukan dengan catatan tidak memberatkan nasabah karena dalam pembiayaan yang dijalankan nasabah masih bisa melakukan tawar-menawar.

B. Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah di BMT Istiqomah Unit II Tulungagung

Keuntungan yang dibagihasilkan harus dibagi secara proporsional antara *shohibul maal* dengan *mudharib*. Keuntungan bersih harus dibagi antara *shahibul maal* dan *mudharib* sesuai dengan proporsi yang disepakati sebelumnya dan secara eksplisit disebutkan dalam perjanjian awal. Tidak ada pembagian laba sampai semua kerugian telah ditutup dan ekuiti *shahibul maal* telah dibayar kembali. Jika ada pembagian kerugian sebelum habis masa perjanjian akan dianggap sebagai pembagian keuntungan dimuka.² Dasar dalam pengambilan bagi hasil di BMT Istiqomah hampir sama dengan pengambilan marjin keuntungan pembiayaan murabahah, yaitu dengan memperhatikan modal dari dana pihak ketiga yang digunakan dan biaya-biaya administrasi lainnya. Selain itu yang membedakan pengambilan bagi hasil dan marjin keuntungan adalah besarnya prosentase yang ditetapkan, pembiayaan murabahah prosentasenya lebih besar karena pembiayaan murabahah memiliki keuntungan yang lebih tinggi dengan jangka waktu dibawah satu tahun.

Bagi hasil adalah pembagian atas hasil usaha yang telah dilakukan oleh pihak-pihak yang melakukan perjanjian yaitu pihak nasabah dan pihak lembaga keuangan syariah. Dalam hal terdapat dua pihak yang melakukan

²Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah...*, hal. 19

perjanjian usaha, maka hasil atas usaha yang dilakukan oleh kedua pihak atau salah satu pihak, akan dibagi sesuai dengan porsi masing-masing pihak yang melakukan akad perjanjian. Pembagian hasil usaha dalam lembaga keuangan syariah ditetapkan dengan menggunakan nisbah.³ Metode penentuan dan cara perhitungan bagi hasil yang dilakukan oleh BMT Istiqomah adalah dengan menggunakan nisbah atau prosentase 60% untuk nasabah (*mudharib*) dan 40% untuk BMT Istiqomah (*shahibul maal*). Tetapi, nisbah bagi hasil seperti itu bisa berubah-ubah sesuai kesepakatan antara kedua belah pihak.

Nisbah keuntungan merupakan cerminan imbalan yang berhak diterima oleh keduabelah pihak yang bermudharabah. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul maal* mendapat imbalan atas penyertaan modalnya⁴

Apabila perhitungan nisbah bagi hasil ditentukan berdasarkan keuntungan nasabah setiap bulannya, maka pembayaran angsuran pembiayaan yang dilakukan nasabah setiap bulan juga akan berbeda sesuai dengan keuntungan yang diperolehnya. Tetapi, dengan cara pembayaran seperti itu justru terkadang membuat nasabah tidak jujur kepada BMT, pada awal pembayaran angsuran mereka memberitahukan keuntungan yang mereka peroleh dan lama kelamaan mereka mengatakan mengalami penurunan keuntungan atau bahkan mengalami kerugian. Kelemahan BMT Istiqomah disini adalah karena pihak BMT tidak mengetahui laporan keuangan yang dikelola oleh nasabahnya.

³Ismail, *Perbankan Syariah...*, hal 95

⁴Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*, hal. 188

Melihat keadaan yang seperti itu BMT Istiqomah akhirnya mengeluarkan kebijakan tentang bagi hasil terhadap pembiayaan mudharabah yaitu dengan cara dipukul rata atau dengan cara berapapun pembiayaan yang diberikan pembayaran angsuran setiap bulannya mengikuti perhitungan prosentase nisbah bagi hasil diawal. Contohnya apabila dibulan pertama bagi hasilnya adalah Rp 25.000 maka setiap bulan sampai akhir periode pembiayaan maka bagi hasilnya tetap Rp 25.000.

Dalam penetapan nisbah bagi hasil di BMT Istiqomah belum ada aturan yang baku, tetapi seluruh karyawan di BMT Istiqomah memiliki pengetahuan tentang rambu-rambu dalam pengambilan bagi hasil kepada para nasabahnya. Meskipun belum memiliki aturan yang baku, BMT Istiqomah tetap memiliki batasan-batasan dan kewenangan dalam penetapan nisbah bagi hasil kepada para nasabahnya.

Faktor-faktor yang paling penting dalam menentukan besar kecilnya bagi hasil sama seperti penentuan harga jual yaitu penggunaan dana pembiayaan mudharabah ini digunakan untuk modal usaha apa, jangka waktu pembiayaan yang dilakukan, dan jumlah plafond yang diminta oleh nasabah. Di BMT Istiqomah tidak ada batasan minimal dalam pembiayaan mudharabah, berapapun pembiayaan yang diajukan oleh nasabah maka akan ditampung oleh BMT Istiqomah asalkan memenuhi persyaratan.

C. Evaluasi Kebijakan Harga Jual Pembiayaan Murabahah dan Bagi Hasil Pembiayaan Mudharabah Di BMT Istiqomah Tulungagung Sesuai Prinsip Syariah

Dalam menjalankan pembiayaan, BMT Istiqomah tentunya tetap mengedepankan prinsip-prinsip syariah sesuai dengan visi dan misi yang mereka tetapkan. Kesulitan dalam penerapan prinsip syariah di BMT Istiqomah dikarenakan banyaknya masyarakat yang lebih mengenal lembaga keuangan konvensional, jadi untuk penerapan prinsip syariah secara menyeluruh masih sulit dilaksanakan. Kenyataan dalam praktiknya di BMT Istiqomah sulit untuk menerapkan pembiayaan secara syariah 100%. Hal ini karena nasabah banyak yang masih awam dengan transaksi secara syariah. Dalam pembiayaan murabahah pihak BMT Istiqomah menyerahkan kepercayaan kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan sendiri, BMT Istiqomah hanya tinggal memberikan jumlah dana yang dibutuhkan dengan hitungan margin dan angsuran yang harus dibayar oleh nasabah setiap bulannya. Apakah dana tersebut benar-benar dibelikan barang sesuai dengan apa yang diminta oleh nasabah atau tidak BMT juga tidak mengetahuinya, inilah yang menjadi kelemahan BMT Istiqomah dalam pembiayaan murabahah yang dijalankan.

Dalam pembiayaan murabahah yang dilakukan oleh BMT Istiqomah mengambil keuntungan atau margin lebih tinggi dibandingkan dengan pembiayaan yang lain, karena didalam pembiayaan murabahah terdapat pembebanan biaya operasional atau biaya administrasi.

Dalam hal ini, Ulama Mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam satu transaksi jual beli, namun mereka tidak memperbolehkan biaya-biaya yang semestinya dikerjakan oleh si penjual. Ulama Mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya-biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.⁵

Sementara dalam pembiayaan mudharabah di BMT Istiqomah dalam menetapkan bagi hasilnya menggunakan nisbah prosentasi, dengan metode angsuran secara flat atau tetap dimana bagi hasil dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan berlaku sama, sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai periode berakhir. Kebijakan inilah yang mungkin bisa membuat masyarakat berpikir pembiayaan yang dijalankan oleh BMT Istiqomah dan konvensional tidak ada bedanya.

Selain itu, kelemahan yang dimiliki oleh BMT Istiqomah adalah tidak adanya divisi marketing untuk mencari nasabah maupun memasarkan produk-produk tabungan maupun pembiayaan yang ada di BMT Istiqomah. Selain itu, BMT Istiqomah juga tidak membuat brosur seperti pada lembaga keuangan syariah lainnya. Seharusnya metode yang dijalankan tidak seperti ini, karena pondasi utama suatu lembaga keuangan syariah adalah loyalitas nasabahnya, semakin banyak nasabah maka citra lembaga keuangan syariah itu sendiri juga akan menjadi baik.

⁵ Adiwarmanto A. Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqh dan Keuangan...*, hal 114

Peran BMT dalam menjalankan usahanya adalah menjauhkan masyarakat dari praktek ekonomi non-syariah, aktif melakukan sosialisasi di tengah masyarakat tentang arti penting sistem ekonomi Islam. Melepaskan ketergantungan pada rentenir, masyarakat yang masih tergantung rentenir disebabkan rentenir mampu memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi keinginan masyarakat dalam memenuhi dana dengan segera.⁶ Seperti itulah peran yang juga dijalankan oleh BMT Istiqomah dalam menyejahterakan ekonomi masyarakat. Selain memperkenalkan ekonomi syariah kepada masyarakat, BMT Istiqomah juga harus melayani masyarakat dengan lebih baik dan selalu menyediakan dana setiap saat.

Meskipun selama ini BMT Istiqomah belum mencapai keinginan seperti apa yang diharapkan sebagaimana visi dan misi yang telah ditetapkan yaitu melaksanakan muamalah sesuai dengan pola syariah. Pihak pengurus dan pengelola berharap dengan hadirnya BMT Istiqomah sebagai lembaga keuangan yang menggunakan sistem syariah, masyarakat akan mengetahui bagaimana melakukan muamalah yang sesuai dengan hukum Islam. Tetapi kenyataannya kesadaran masyarakat akan hal itu masih sangat tipis bahkan untuk orang-orang yang religius sekalipun.

⁶ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi...*, hal. 97