

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data

1. Sejarah BMT Istiqomah Karangrejo

Cikal bakal Koperasi Muamalah Syari'ah (Komsyah) "Istiqomah" adalah BMT Istiqomah, yaitu sebuah Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) sebagai Lembaga Ekonomi Rakyat (LER). BMT Istiqomah didirikan pada tanggal 3 Maret 2001 yang dibidani 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. Selebihnya adalah semangat para pengurus dan karyawan untuk menghidupkan dan mengembangkan BMT dengan 'imbalan' yang tidak jelas entah sampai kapan.¹

¹Rapat Anggaran Tahunan

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 koperasi baru yang bernama Koperasi Muamalah Syari'ah (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 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 muncullah 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.² Artinya, kondisi keuangan memang tidak memungkinkan untuk pembangunan sebuah kantor yang representatif. Kebutuhan pembangunan kantor baru tidak didasarkan pada kemampuan, melainkan karena tuntutan keadaan.

Tahap pertama yang dilakukan Pengurus adalah pembebasan lahan seluas 315 M2. Pembebasan lahan ini ternyata membawa dampak yang sangat positif untuk memaksimalkan partisipasi anggota pada tahap berikutnya. Kemudian sebuah pertemuan terbatas dicoba untuk dilakukan untuk memastikan greget anggota. Meskipun belum maksimal, tanggapan anggota cukup memberikan keberanian untuk melanjutkan proses pembangunan. Maka ritual peletakan batu pertama segera dilaksanakan, yaitu pada tanggal 5 Juli 2003 oleh KH. Muhsin Ghozali selaku Ketua Dewan Pengawas Komsyah Istiqomah.

Secara perlahan tapi pasti, proses pembangunan terus berjalan. Partisipasi anggotapun terus mengalir hingga tahap *finishing*, bahkan sampai pada acara

²Rapat Anggaran Tahunan

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.

Keberadaan kantor merupakan jantung bagi sebuah organisasi. Dari sanalah denyut nadi organisasi dipompakan. Namun demikian, sekalipun sudah tersedia kantor yang cukup representatif, masih sangat diperlukan adanya penataan dan penguatan pada sisi yang lain. Penataan sistem, peningkatan SDM dan etos kerja adalah 'PR' berikutnya yang harus segera mendapatkan perhatian.

2. Visi Dan Misi

a. Visi

Visi adalah cara pandang atau obsesi terhadap sesuatu. Maka dalam pengertian ini visi yang dikembangkan oleh Komsyah Istiqomah adalah:

- i. Koperasi adalah sokoguru perekonomian nasional yang harus terus menerus dikembangkan.
- ii. Koperasi diharapkan mampu menumbuhkan dan mengembangkan kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.

- iii. Koperasi Syari'ah diharapkan mampu memberikan warna keagamaan dalam kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.

b. Misi

Misi adalah tujuan yang diemban dari aktivitas tertentu. Dari pengertian ini misi yang diamanatkan kepada Komsyah Istiqomah adalah:

- i. Menjadikan Komsyah Istiqomah sebagai lembaga yang secara aktif mensosialisasikan arti penting Koperasi dalam kegiatan ekonomi anggota dan masyarakat.
- ii. Menciptakan peluang ekonomi, baik melalui pengembangan sektor usaha perkoperasian, penyediaan permodalan, maupun pembinaan usaha anggota dan masyarakat.
- iii. Berupaya mengimplementasikan konsep-konsep syari'ah dalam kegiatan ekonomi, baik dalam kaitannya dengan kegiatan dan usaha lembaga maupun kegiatan ekonomi dalam masyarakat.

3. Kegiatan Dan Usaha

a. Prinsip Operasional

Sampai saat ini unit usaha yang dimiliki Komsyah Istiqomah adalah unit simpan pinjam (USP) yang berupa BMT. Kegiatan BMT antara lain adalah simpan pinjam, tetapi berbeda secara prinsip dalam hal operasinya dengan USP konvensional. Kegiatan operasional BMT diatur dengan norma-norma hukum agama dalam hal ini adalah fiqh muamalah. Belum lagi pada kewajiban sosial yang diemban terkait dengan adanya Baitul

Maal yang melekat padanya. Oleh karena itu USP konvensional tidak serupa dan tidak sama dengan BMT. Prinsip operasional yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- i. Tidak menggunakan sistem bunga
- ii. Prinsip jual beli
- iii. Prinsip bagi hasil
- iv. Prinsip non-profit

b. Baitul Maal

Secara harfiah *Baitul Maal* berarti rumah harta. Pada masa Nabi dan pemerintahan Islam *Baitul Maal* berfungsi sebagai kas negara. Dari kas negara ini seluruh keperluan dan kegiatan pemerintahan dibiayai. Hal ini sangat mungkin, karena pada masa itu zakat menjadi kewajiban setiap muslim yang mampu dan pelaksanaannya dikontrol serta dikelola oleh negara. Sehingga pada masa dan tempat dimana zakat tidak lagi dikelola dan dikontrol oleh negara, dan melulu sebagai kewajiban individu, maka fungsi *Baitul Maal* sebatas sebagai lembaga sosial.

Keberadaan Baitul Maal pada BMT seharusnya menjadi penunjang keberadaan *Baitut Tamwilnya*. Sehingga, pembiayaan-pembiayaan yang tidak dapat dilayani oleh *Baitut Tamwil* dapat tercover oleh *Baitul Maal*. Dan lebih ideal lagi kalau Baitul Maal dapat secara aktif memberikan kontribusi terhadap kegiatan sosial kemasyarakatan.

Dengan segala keterbatasannya kegiatan dan usaha yang telah dilaksanakan oleh Baitul Maal BMT Istiqomah adalah:

1) Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)

Dana-dana inilah yang menjadi sumber pendapatandari Baitul Maal.

Perkembangan dana Baitul Maal dapat dilihat sebagaimana tabel berikut:

Tabel 4.1 Penghimpunan Dana Zakat, Infaq, dan Shadaqah (ZIS)

No.	Tahun	Jumlah
1.	2001	Rp. 846.160,00
2.	2002	Rp. 2.445.745,00
3.	2003	Rp. 3.786.702,00
4.	2004	Rp. 10.986.443,00
5.	2005	Rp. 25.376.745,00
6.	2006	Rp. 36.045.227,00
7.	2007	Rp. 10.754.745,00
8.	2008	Rp.4.814.682,07
9.	2009	Rp.. 3.519.021,00
10.	2010	Rp. 3.144.639,00
11.	2011	Rp.22.249.369,00

Sumber: laporan Rapat Anggaran Tahunan BMT Istiqomah Karangrejo

2) Pembiayaan *Qordhul Hasan*

Yaitu pembiayaan yang diperuntukkan bagi keperluan-keperluan sosial, seperti biaya berobat, pendidikan dan lain-lain. Jumlah pembiayaan yang dapat dilayani oleh BMT Istiqomah sangat terbatas, mengingat masih terbatasnya dana yang tersedia. Perkembangan jumlah dana yang telah disalurkan untuk pembiayaan *Qordhul Hasan* adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2 Pembiayaan *Qordhul Hasan*

No.	Tahun	Jumlah
1.	2002	11.320.000
2.	2003	11.320.000
3.	2004	14.600.000
4.	2005	36.210.700
5.	2006	14.600.000
7.	2007	22.014.000
8.	2008	30.850.000
9.	2009	19.556.000
10.	2010	15.600.000
11.	2011	13.500.000

Sumber: Laporan Rapat Anggaran Tahunan BMT Istiqomah Karangrejo

3) **Penyembelihan binatang qurban**

Kegiatan ini dilakukan secara rutin pada setiap Hari Raya Qurban. Pelaksanaannya dilaksanakan bergilir ke desa-desa, terutama desa yang dipandang minus secara ekonomi.

4) **Santunan yatim piatu**

Santunan diberikan kepada yayasan yang menyelenggarakan santunan yatim-piatu, terutama yayasan yang ada di Desa Sukorejo dan Desa Jeli.

5) **Sumbangan kepada TPQ Istiqomah**

TPQ ini merupakan TPQ binaan Komsyah Istiqomah. Sumbangan disampaikan setiap tahun secara rutin guna menunjang kegiatan belajar mengajar.

6) **Dan sumbangan lain baik kepada Masjid, Mushalla, fakir-miskin dan orang-orang jompo.**

c. *Baitut Tamwil*

Secara harfiah Baitut Tamwil berarti rumah pengembangan harta. Dari arti ini dapat dipahami bahwa *Baitut Tamwil* berfungsi sebagai lembaga bisnis. Lembaga ini berfungsi sebagai mediator antara anggota pemilik dana dan anggota yang membutuhkan dana. Oleh karena itu kegiatan dan usaha yang menjadi jangkauan Baitut Tamwil adalah:

i. Penghimpunan dana

Dalam rangka pemupukan modal, salah satu langkah yang ditempuh adalah dengan memberlakukan simpanan, yaitu:

a. Bentuk Simpanan meliputi :

- 1) Simpanan Pokok Anggota Koperasi
- 2) Simpanan Pokok Pembiayaan
- 3) Simpanan Wajib Anggota
- 4) Simpanan Pembiayaan
- 5) Simpanan Wajib Pembiayaan

b. Penyertaan modal

c. Simpanan, meliputi:

1. Simpanan Masyarakat Syari'ah (SIMASYA)
2. Simpanan Pendidikan Istiqomah (Simpati)
3. Simpanan Berjangka

d. Dana Bergulir Syariah

Berdasarkan kepmen Nomor: 74/KEP/M.KUKM/VIII/2004 komsyah Istiqomah Karangrejo memperoleh program perkuatan KSP/USP koperasi pola syariah untuk pemberdayaan Usaha Kecil dan Mikro sejumlah Rp. 50.000.000,00 pada tahun 2005 dan dana Hibah daerah Program Penanggulangan Pengangguran dan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat (DHD P3PKM) Provinsi Jawa timur Tahun 2008 Rp. 175.000.000,00.

ii. **Penyaluran Dana**

Dari keseluruhan dana yang telah berhasil dihimpun dari masyarakat tersebut, dikembalikan lagi kepada masyarakat yang membutuhkan. Di sinilah arti penting BMT sebagai lembaga keuangan intermediasi, yaitu menjembatani masyarakat yang mempunyai potensi tabungan dan menyalurkannya kepada masyarakat yang memerlukan. dialokasikan untuk pembiayaan dengan sistem:

- a. BBA (*Bai' bi Tsaman 'Ajil*)
- b. Murobahah, meliputi:
 - 1) Murabahah plus
 - 2) Murabahah Murni
- c. Mudharabah.

4. Struktur Dan Susunan Organisasi

Sebagaimana lazimnya sebuah Koperasi, kekuasaan tertinggi Komsyah Istiqomah terletak pada anggota. Anggotalah yang berhak menentukan kebijakan-kebijakan pokok mengenai bentuk AD/ART, rencana program, rencana anggaran dan belanja, serta menentukan Pengurus dan Pengawas Koperasi. Pada Komsyah Istiqomah, anggota memiliki hak dan kewajiban yang sama, tidak ditentukan oleh besar kecilnya penyertaan modal anggota. Kesetaraan hak dan kewajiban anggota ini diatur dalam Anggaran dasar Komsyah Istiqomah Bab VI pasal 8, 9 dan 10.

Untuk menjalankan roda organisasi, Komsyah Istiqomah dipimpin oleh seorang Ketua, seorang Sekretaris dan seorang Bendahara. Tugas Pengurus yang diamanatkan dalam AD Komsyah Istiqomah Bab X pasal 27 adalah memimpin organisasi dan usaha organisasi, melakukan segala tindakan hukum untuk dan atas nama koperasi, mewakili koperasi di hadapan dan di luar pengadilan.

Dalam menjalankan usahanya Pengurus Komsyah Istiqomah mengangkat Manajer, yang di BMT Istiqomah disebut Manajer Utama. Manajer Utama inilah yang bertanggungjawab terhadap kegiatan operasional dua kantor unit BMT. Dalam menjalankan tugasnya Manajer Utama dibantu oleh Manajer Unit. Perjalanan Pengurus dalam melaksanakan tugasnya, baik menyangkut pelaksanaan kebijakan maupun pengelolaan usaha dikontrol oleh Pengawas. Kelak, Pengawas akan melaporkan hasil pengawasannya kepada anggota.

Karena Pengurus dipilih oleh anggota, maka segala hasil pekerjaannya, di samping dikontrol oleh Pengawas juga akan dipertanggungjawabkan kepada anggota pada setiap tutup buku dalam forum Rapat Anggota Tahunan. Maka semua hasil kinerja Pengurus dan Pengawas dipulangkan kepada Anggota.

Tabel 4.3 Susunan Pengurus

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	Nursalim, SS..	Jl. Dahlia 09 Karangrejo Tulungagung	Ketua
2.	Adib Makarim, S.Ag.	Tunggulsari Kedungwaru Tulungagung	Sekretaris
3.	Suseno Wardoyo, SE.	Gedangan Karangrejo Tulungagung	Bendahara

Tabel 4.4 Susunan Pengawas

No	Nama	Alamat	Jabatan
1.	KH. Muhsin Ghozali	Ds. Bolu, Karangrejo Tulungagung	Pengawas Syari'ah
2.	Winarto, S.Ag.	Gendingan Kedungwaru	Pengawas Adm & Keuangan

Tabel 4.5 Susunan Pengelola

No	Nama	Pend	Alamat	Jabatan
1.	M. Arif Jauhari	S-1	Dsn.Krajan Karangrejo-Tagung	Manajger Utama
2.	Dini Indrawati, A.Md.	D – 3	Dsn. Temon- Sukorejo-T. Agung	Kasir
3.	Dwi Retno H. S.E.	S – 1	Jl. Kapten Kasihin Tulungagung	Kasir
4.	Riska Putri W	S – 1	Ds. Majan	Accounting
5.	Heru Sunarko	SLTA	Jln. Anggrek II Karangrejo- TAGung	Marketing
6.	Mugiono	SLTA	Ds. Sendang – Sendang- T Agung	Marketing
7.	Andi Rosa Wardhana, SE.	S-1	Dsn. Jenglik Sendang- T Agung	Marketing
8.	Sunar	SLTP	Karangrejo- Tulungagung	Kebersihan

B. Temuan Peneliti

1. Implementasi Penetapan Profit Margin Pada BMT Istiqomah Karangrejo.

Implementasi penetapan Profit Margin merupakan hal yang sangat penting dalam hal pembiayaan. Hal ini dikarenakan Implementasi Penetapan Profit Margin dapat dilihat dari berapa besar pembiayaan yang dilakukan maka baru dapat ditentukan berapa penetapan *profit margin* antara nasabah dan pihak BMT. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Mohammad Arif Jauhari selaku manager dari BMT Istiqomah Karangrejo:

“untuk profit margin kita lakukan bagian tabungan yang ada di BMT, itu melakukan system murabahah dan kisaran asumsi 50% pihak Bmt dan 50% pihak nasabah menabung. Kemudian yang terkait dengan pembiayaan akad jual beli murabahah kurang tepat menghistilahkan

pendapatan itu dengan profit margin, sebab yang dia terapkan dengan system akad murabahah yang bisa kita lakukan pendapatan itu laba dari sesuatu yang kita jual belikan”

Selain melihat dari bagian tabungan yang ada di BMT dan dilihat dari akad jual beli murabahah, pihak BMT juga menganalisis terhadap barang yang akan dijadikan sebagai agunan dan dilakukan *survey* terlebih dahulu oleh pihak BMT. Identifikasi terhadap hambatan-hambatan usaha yang dijalankan juga sangat diperlukan, guna untuk mengetahui kelangsungan usaha kedepannya serta kelancaran operasional dan itu pun harus dan itu pun harus ada persetujuan dari manager. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Heru Sunarko selaku Marketing dari BMT:

“itu berdasarkan besar kecil pembiayaan katakanlah pembiayaan itu sebesar 50 juta ke atas itu wajib kita berikan 1% sampai 2,9%, itu pun dibedakan oleh berapa system ansuran seperti BBA (Bai’ bi Tsaman ‘Ajil), murabahah Murni dan murabahah Plus. Kalau pembiayaan itu kecil kami menggunakan 2,5%, tidak kemungkinan juga kita lakukan terlebih dahulu survey dari jaminan yang paling utama dilihat dari jaminan itu sendiri maka kita bisa menentukan berapa yang harus kita lakukan pembiayaan. Itu pun harus ada persetujuan dari karyawan lain dan manager BMT.

Dalam proses penetapan profit margin ini memang harus ada kesepakatan dari pihak nasabah karena kedua belah pihak harus mengetahui berapakah margin yang diperoleh antara nasabah dan BMT. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Mohammad Arif Jauhari selaku manager dari BMT Istiqomah Karangrejo:

“iya, semua akad pembiayaan itu adalah harus ada kesepakatan dari nasabah. Karena nasabah juga berhak mengetahui bagaimana system

penetapan profit margin antara nasabah dan pihak Bmt itu sendiri. jelas itu, kita kan pakai tawar menawar dengan nasabah. Contoh nasabah meminjam di BMT sebesar Rp. 5.000.000, dan kita memberikan markup sebesar 2% lalu nasabah merasa keberatan, dan di situlah kita melakukan tawar menawar dengan nasabah sampai kita menemukan kesepakatan bersama untuk menentukan profit margin.”

Biasanya dilakukannya tawar menawar oleh pihak BMT dan pihak nasabah pembiayaan sebelumnya dilakukan penetapan profit margin, karena nasabah biasanya complain ketika tinggi penetapannya. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Heru Sunarko selaku Marketing dari BMT:

“jelas itu, dikatakannya kita harus ada tawar menawar dengan nasabah pembiayaan, biasanya nasabah tidak langsung setuju ketika melakukan penetapan profit margin dengan pihak BMT, biasanya awalnya saya memberikan tingi biasanya oleh nasabah ditwar. Lalu setelah ada beberapa tawar menwar dengan nasabah, setelah nasabah sekiranya cocok baru kita ada persetujuan dengan nasabah, biasanya kita juga pakai standart dari BMT”

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan Profit Margin Murabahah pada BMT Istiqomah Karangrejo.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan profit margin itu sendiri merupakan seberapa besar kecilnya pembiayaan yang dilakukan, jangka waktu dan penggunaan dana. Maka dari itu bisa dilihat penetapan margin itu. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Mohammad Arif Jauhari selaku manager dari BMT Istiqomah Karangrejo:

“faktor yang menentukan sebenarnya berkaitan dengan prinsip ekonomi. Yang pertama semakin besar pembiayaan maka semakin kecil margin yang kita terapkan. Lalu yang kedua dilihat dari jangka waktu juga berpengaruh kalau seandainya menggunakan prinsip BBA

maka margin juga diturunkan. Yang ketiga dilihat dari sisi kesempurnaan yang dipakai obyek pengakatan jasa, jasa itu kaitannya dengan kemanusiaan maka margin itu akan kita iytakan.”

Dalam faktor-faktor yang mempengaruhi *profit margin* ada tiga tahap yang dilihat atau yang dilakukan untuk menentukan penetapan profit margin. Jelas dari tiga tahap itu tidak bisa dipisahkan, karena untuk mengetahui untuk apa nasabah melakukan peminjaman di BMT. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Heru Sunarko selaku Marketing dari BMT:

“faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan profit margin yang pertama terkaid dengan jang waktu, yang kedua terkait dengan penggunaan dana, yang ketiga terkait dengan dilihat dari jaminannya itu seperti apa. Dari tiga hal itu tidak bisa dipisahkan karena dalam pembiayaan harus jelas untuk apa dana itu digunakan. Pada dsarnya prinsip ekonomi itu sangat mempengaruhi karena dilihat dari situasi dan kondisi nasabah.”

Profit margin biasanya dilihat dari system pembayaran, hal ini dapat dilihat dariii berapa lama penentuan pembayaran yang dilakukan oleh nasabah, dari situ baru bisa di tentukan berapa profit marginnya. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Mohammad Arif Jauhari selaku manager dari BMT Istiqomah Karangrejo:

“dilihat dari system pembayaran itu, jika memakai murabahah murni maka pembayarannya dalam jangka waktu 3 bulan maka pembagiannya antara 2,5% sampai 2,8%. Jika memakai murabahah Plus maka pembayarannya dalam jangka waktu 1 bulan maka pembagiannya antara 2,3% sampai 2,5%. Jika memakai BBA (Bai’ bi Tsaman ‘Ajil) maka pembayarannya dalam jangka waktu 1 tahun maka pembagiannya di bawah 2%.”

Dari segi angsuran lah yang sering dilihat untuk menentukan penetapan profit margin dalam akad murabahah ini di BMT Istiqomah Karangrejo, biasanya jangka waktu lama juga bisa menentukan besar kecil dalam penetapan profit margin. Seperti yang telah diungkapkan oleh Bapak Heru Sunarko selaku Marketing dari BMT:

"kita bisa menentukan berapa profit margin dengan dilihat dari sisi ansurannya itu sendiri. Semisal menggunakan BBA (Bai' bi Tsaman 'Ajil) sistem ansuran dalam jangka waktu 1 tahun maka markup yang di tentukan sebesar 1,5% sampai 2,9%, jika menggunakan murabahah murni sistem ansurannya dalam jangka waktu 3 bulan maka markup yg di gunakan sebesar 2,5%, dan jika yang digunakan murabahah plus sistem ansurannya dalam jangka waktu 1 bulan maka markup yang ditentukan 2,3% sampai 2,5%."

C. Analisis Data

1. Analisis data tentang Implementasi Penetapan Profit Margin pada BMT Istiqomah Karangrejo.

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara, penetapan profit margin adalah pembagian presentase antara pihak nasabah dengan pihak BMT. Untuk melakukan penetapan *profit margin* melakukan system dengan akad murabahah dan kisaran asumsi 50% BMT dan 50% nasabah. Penetapan profit margin di BMT Istiqomah Karangrejo dengan cara pihak BMT harus mengetahui terlebih dahulu berapa besar pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan kepada BMT, setelah pihak BMT mengetahui berapa besar pembiayaan yang di minta dari calon nasabah pembiayaan pada BMT dari itu pihak BMT baru bisa menentukan penetapan *profit margin*.

Didalam penetapan profit margin itu sendiri ada beberapa tahap yang dilakukan oleh pihak BMT itu sendiri. Yang pertama dengan cara pihak BMT harus mengetahui terlebih dahulu berapa besar pembiayaan yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan tersebut dan jaminan apa yang akan dijaminan oleh pihak calon nasabah untuk dijaminan ke BMT untuk melakukan pembiayaan.

Lalu yang kedua, pihak BMT melakukan *survey* dari jaminan yang akan dijaminan kepada BMT. Biasanya jaminan yang diberikan kepada BMT ada berupa sertivikat tanah dan BPKB motor dan mobil, biasanya pihak BMT melakukan survey dengan cara mendatangi langsung lokasi dari jaminan itu sendiri semisal jaminan itu berupa sertivikat tanah. Dari situ pihak BMT bisa menilai cocok atau tidaknya sertivikat itu bisa dibuat jaminan untuk meminjam uang atau biasa disebut dengan pembiayaan.

Lalu tahap yang ketiga, setelah pihak BMT melakukan *survey* jaminan dan lalu disetujui oleh pihak BMT maka yang dilakukan pihak BMT dengan cara memberikan penawaran kepada calon nasabah pembiayaan untuk memilih cara pembayaran dari pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah itu sendiri. Biasanya pihak BMT menawarkan tiga pilihan cara pembayaran, yang pertama ada BBA (*Bai' bi Tsaman 'Aji*) dengan sistim ansur selama 1 tahun dengan mark up 1,5% sampai dengan 2%, lalu yang kedua ada *murabahah* plus dengan sistim ansuran selama 6 bulan dengan mark up 2,3% samapai dengan 2,5% lalau ada juga *murabahah* murni dengan sistim ansuran selama 3 bulan dengan mark up 2,5% sampai 2,8%. Setelah nasabah memilih salah satu dari tiga

macam pembayaran pembiayaan itu baru pihak BMT bisa menentukan atau menetapkan profit margin dari pembiayaan. Biasanya dilihat juga dari besar kecilnya pembiayaan yang diminta nasabah.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan *profit margin* murabahah pada BMT Istiqomah Karangrejo.

Berdasarkan dari pengamatan penelitian yang telah dilakukan, pada dasarnya implementasi penetapan profit margin merupakan suatu proses yang dilakukan untuk pembagian keuntungan dari pihak nasabah dan BMT.

Langkah pertama yang dilakukan oleh pihak bmt untuk melakukan pembiayaan adalah yang pertama pihak bmt melakukan observasi terlebih dahulu sebelum melakukan pembiayaan dengan dengan cara melihat laporan keuangan calon nasabah pembiayaan beberapa tahun terakhir, hal ini berguna untuk melihat perkembangan usaha tersebut. Selain itu dengan melihat serta menilai dan melihat karakter calon nasabah yang melakukan pembiayaan. Dari berbagai analisis yang dilakukan tersebut akan sangat membantu dalam menilai serta bisa mengambil pertimbangan untuk menyetujui atau menerima pembiayaan dari calon nasabah.

Selain menganalisis terhadap usaha yang di jalankan serta karakter dari calon nasabah pembiayaan, dari BMT juga dapat menganalisis jaminan yang diberikan oleh calon nasabah pembiayaan. Disamping itu identifikasi terhadap hambatan-hambatan usaha yang dijalankan juga sangat diperlukan, guna untuk

kelancaran operasional usahanya. Proses identifikasi tersebut harus dilakukan secara obyektif dan berkelanjutan, dan hal ini merupakan tugas dari seorang marketing yang harus cermat dan teliti dalam melakukan identifikasi terhadap calon anggota pembiayaan. Setelah pihak BMT menyetujui melakukan pembiayaan dengan calon nasabah pembiayaan

Proses selanjutnya dalam implementasi penetapan pembiayaan *profit margin* ini setelah pihak BMT menyetujui melakukan pembiayaan dengan calon pembiayaan nasabah lalu yang dilakukan oleh pihak BMT adalah dengan melakukan penawaran dengan nasabah untuk menentukan seberapa lama yang dilakukan nasabah untuk melunasi pembiayaan tersebut dengan jangka waktu yang ditawarkan oleh pihak BMT. Sistem angsur yang ditawarkan oleh pihak BMT ada tiga pilihan yang pertama ada BBA (*Bai' bi Tsaman 'Aji*) dengan sistem ansur selama 1 tahun dengan mark up 1,5% sampai dengan 2%, lalu yang kedua ada murabahah plus dengan sistem angsuran selama 6 bulan dengan mark up 2,3% samapai dengan 2,5% lalau ada juga murabahah murni dengan sistem angsuran selama 3 bulan dengan mark up 2,5% samapai 2,8%. Setelah nasabah memilih salah satu dari tiga pembiayaan itu lalubpihak BMT baru bisa memberikan keputusan dengan pembagian profit margin antara pihak nasabah dengan pihak BMT. Setelah itu pihak BMT melakukan persetujuan dengan kedua belah pihak dengan meminta persetujuan dengan nasabah ataukan nasabah menyetujui pembagian profit margin tersebut. Setelah nasabah

memberikan persetujuan dengan pihak bmt lalu pihak bmt melakukan pengakatan atau perjanjian dengan nasabah untuk melakukan pembiayaan.