

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Diskripsi Data

1. PROFIL LEMBAGA

Nama Lembaga : Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah
BTM Surya Madinah

Alamat : Jalan Wakid Hasyim No.43 Tulungagung

Telepon : (0355)326607

Mulai berdiri : 02 April 2002

Nomor badan hukum : 188.2/41/BH/424.75/2002

Tanggal badan hukum: 23 September 2002

2. Sejarah Berdirinya BTM Surya Madinah

Pada awalnya BTM Surya Madinah didirikan atas dasar organisasi muhammadiyah yang berfungsi untuk pembiayaan dan penyaluran dana kepada masyarakat umum tidak hanya untuk kalangan kelompok muhammadiyah tapi juga untuk semua basis organisasi dan untuk semua umat islam pada umumnya. BTM Surya Madinah merupakan BTM yang dinaungi dan didukung oleh Yayasan *Baitul Mal Muhammadiyah*.

Koperasi syariah BTM Surya Madinah didirikan pada tanggal 2 April 2002 dan dikukuhkan sebagai sebagai Kopsyah BTM Surya Madinah dengan Surat Keputusan Kepala Kantor dan UKM Kabupaten Tulungagung atas nama Menteri Negara Urusan Koperasi dan UKM dengan akta pendirian BH Nomor: 188.2/41/BH/424.75/2002 tanggal 23

september 2002. Adapun dasar pendirian Koperasi Syariah BTM Surya Madinah adalah:

- a. Undang-undang RI No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.
- b. Peraturan Pemerintah RI No. 9 Tahun 1995 Tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam oleh Koperasi.
- c. Peraturan Pemerintah RI No. 33 Tahun 1998 tentang Pelaksanaan Modal Penyertaan pada Koperasi.
- d. Keputusan Menteri Koperasi dan PPK Republik Indonesia No. 019/BH/MI/VII/1998 tanggal 24 Juli 1998.
- e. Keputusan Menteri Negara Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah RI No.91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) tanggal 10 September 2004.
- f. Keputusan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia Nomor.16/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang petunjuk Pelaksanaan Usaha Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah.

Bertujuan membina dan mengembangkan usaha kecil dan menengah atau sektor formal. Sekaligus meningkatkan kualitas kehidupan umat, beroperasi berdasarkan ketentuan syariah (pola bagi hasil) dengan mengacu pada prinsip-prinsip manajemen perbankan syariah menjalin kerjasama dengan instansi/ organisasi terkait (Depkop PKM. PT Jamsostek, YBMM, LAZIZ).

Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) Surya Madinah beralamatkan jalan Wahid Hasyim No. 48 sampai sekarang. BTM Surya memiliki 3 kantor cabang dan 5 kantor kas. Yaitu kantor cabang di Pakel, kantor cabang Ngantru, dan kantor cabang Rejotangan. Sedangkan kantor kasnya adalah kantor kas tanggung gunung , kantor kas pojok dan pucung lor, kantor kas Pagerwojo, kantor kas Pucanglaban dan kantor kas Gondang.

Dinamakan Surya Madinah, karena kata “Surya” berasal dari lambang logo Muhammadiyah, sedangkan kata “Madinah” merupakan singkatan dari “Maju, dinamis dan amanah”. Dengan motto amanah dan barokah yang dilihat dari dua sisi yakni, amanah dari penghimpun dana yang berarti bertanggung jawab dan dipercaya dalam menghimpun dana masyarakat. Barokah dari segi pembiayaan dengan harapan pembiayaan yang diberikan kepada anggota menjadi barokah.

Koperasi Syariah BTM Surya Madinah didirikan dengan maksud untuk meningkatkan anggota pada khususnya dan warga masyarakat pada umumnya, serta ikut membangun tatanan perekonomian daerah dan dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur berlandaskan Syariat Islam.⁸¹

3. Visi Koperasi Syariah BTM Surya Madinah

Untuk meningkatkan pelayanan kepada para anggota dan calon anggota serta meningkatkan kesejahteraannya, KSPPS BTM Surya

⁸¹ Buku laporan rapat anggota Tahunan (RAT) BTM Surya Madinah Tulungagung

Madinah memiliki Visi:” Menciptakan industri jasa keuangan yang sehat dan berkelanjutan dengan tetap berorientasi pasar”.

4. Misi Koperasi Syariah BTM Surya Madinah:

- a.) Menyediakan jasa pelayanan keuangan kepada anggota dan masyarakat berpenghasilan rendah serta usaha mikro.
- b.) Meningkatkan efisiensi usaha kecil dan menengah dan lembaga pendukung lainnya.
- c.) Meningkatkan kualitas SDI anggota menjadi lebih profesional dan islami.
- d.) Memperluas dan memperbesar pangsa pasar usaha anggota dan masyarakat lapisan bawah.

Sedangkan Kegiatan usaha kopsyah BTM Surya Madinah yaitu:

- a.) Menjalankan usaha dibidang simpan pinjam secara berkelanjutan.
- b.) Layanan jasa pembayaran rekening listrik, telepon, PAM dan kegiatan pelatihan, pendidikan, informasi untuk kepentingan pengelola, pengurus, anggota dan warga masyarakat.
- c.) Menjalankan USAHA di bidang pembiayaan pemilikan kendaraan dan konsumtif.⁸²

5. Letak Geografis dan Kondisi Fisik KSPPS BTM Surya Madinah Kantor Rejotangan dan Kantor Pelayanan Pucanglaban.

- a. Letak Geografis Kantor Rejotangan

⁸² *ibid*

KSPPS BTM Surya Madinah kantor rejtangan jika dilihat geografisnya memiliki lokasi yang cukup strategis karena dekat dengan akses jalan raya dan dekat dengan pasar, sehingga mudah di jangkau dengan anggota dan calon anggota. Lokasi BTM Surya Madinah berbatas dengan :

- ➔ Sebelah Utara : Kantor Kecamatan Rejtangan
- ➔ Sebelah Timur : Pasar Rejtangan
- ➔ Sebelah Selatan : SDN 1 Rejtangan
- ➔ Sebelah Barat : Masjid dan Kantor Urusan Agama Rejtangan.

b. Kondisi fisik

Bangunan kantor KSPPS BTM Surya Madinah merupakan bangunan kontrakan milik warga yang dikontrakan selama 10 tahun.

Kondisi fisik KSPPS BTM Surya Madinah Rejtangan ini memiliki bangunan dengan luas 4 x 6 meter dengan spesifikasi sebagai berikut :

- Bangunan kantor berbentuk seperti rumah pada umumnya dengan bagian depan kantor terdapat teras.
- Bangunan ini memiliki 2 ruangan utama yang digunakn sebagai ruang pelayanan dan ruang untuk istirahat, dengan toilet yang masih bergabung dengan pemilik rumah yang dikontrakkan.

- Ruang pelayanan terdapat meja kasir (front office) dan 1 meja untuk melayani anggota dan calon anggota (meja CS), 1 meja manajer cabang , serta 2 meja yang digunakan untuk komputer dan 1 meja untuk mengerjakan laporan-laporan.
- Memiliki 2 almari berkas-berkas, 4 unit komputer berisi data-data anggota , 1 unit komputer untuk CCTV , 3 printer , alat komunikasi berupa 1 telepon, 1 telepon dan faksimile dan 1 handphone kantor serta memiliki telkom speedy hotspot , money detector, 1 televisi, 4 CCTV, 1 unit kipas angin dan 1 unit AC, 1 brankas.⁸³

c. Letak geografis kantor kas pucanglaban

KSPPS BTM Surya Madinah Kantor Pucanglaban jika dilihat geografisnya memiliki lokasi yang cukup strategis karena dekat dengan akses jalan raya dan dekat dengan pasar, sehingga mudah dijangkau dengan anggota dan calon anggota. Lokasi BTM Surya Madinah berbatasan dengan :

- ➔ Sebelah Utara : Pasar Puser Pucanglaban
- ➔ Sebelah Timur : Permukiman Warga
- ➔ Sebelah Selatan : Lapangan Puser Sumberdadap Pucanglaban
- ➔ Sebelah Barat : Masjid Dan Kantor Urusan Agama Pucanglaban.

⁸³ *ibid*

d. Kondisi fisik

Bangunan kantor KSPPS BTM Surya Madinah merupakan bangunan kontrakan milik warga yang dikontrakan selama 10 tahun. Kondisi fisik KSPPS BTM Surya Madinah Pucanglaban memiliki bangunan dengan luas 3x4 meter dengan spesifikasi sebagai berikut:

- Bangunan kantor ini berbentuk seperti rumah hunian pada umumnya dengan bagian depan terdapat teras.
- Bangunan ini hanya memiliki ruangan utama yang digunakan sebagai ruang pelayanan dan hanya diberi sekat untuk membatasi ruang yang digunakan untuk marketing dan belum memiliki toilet karena masih bergabung dengan pemilik rumah yang dikontrakkan.
- Pada ruang pelayanan terdapat 1 meja untuk melayani anggota dan calon anggota serta 1 meja lagi yang digunakan untuk marketing.
- Memiliki 1 unit computer , 1 alat komunikasi berupa handphone kantor , 1 unit mesin printer serta 1 unit kipas angin.⁸⁴

BTM Surya Madinah memberiikan permodalan kepada para pengusaha kecil dan mikro dengan sistem bagi hasil dengan sistem syariah, terbukti BTM Surya Madinah makin

⁸⁴ *ibid*

berkembang dan diminati masyarakat sebagai lembaga keuangan alternatif.⁸⁵

6. Susunan Kepengurusan

Untuk menjalankan roda organisasi, KSPPS BTM Surya Madinah dikendalikan oleh Dewan Pengawas, penasehat dan dewan pengurus sebagai berikut:

a. Badan Pengawas Syariah

Koordinator	: Drs. Arief Sujono Pribadi
Anggota	: Marsyudi Al Ashari, S.Sos.
Anggota	: Dr. Bahrudin Budi Santoso

b. Badan Pengurus

Ketua	: Drs. Bukhori
Sekretris	: Wasono Nugrohadi, SH.MH
Bendahara	: Drs. Dwi Sunarto

c. Susunan Pengelola

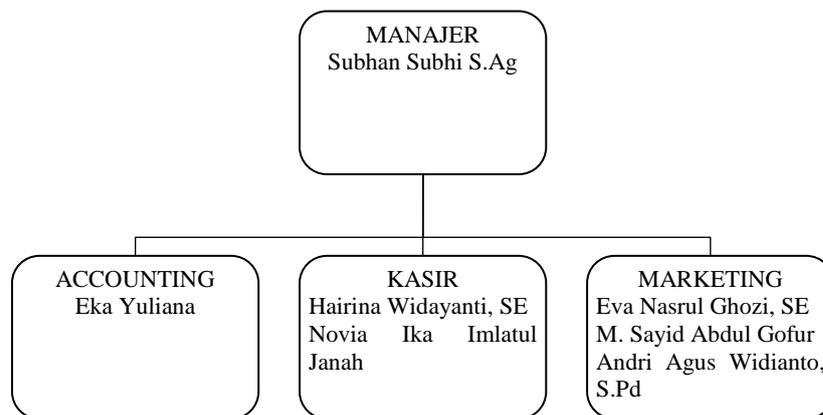
Manager	: Nur Syamsu, S.E
Manager Cabang	: Drs. Dwi Purnanto
Manager Cabang	: Hudawi Abror, S.E
Manager Cabang	: Subhan Subhi, S.Ag
Kabag Marketing	: Imam Rubai
SDM dan Umum	: Onang Guncahyo

⁸⁵ *ibid*

Staf Marketing	: Bambang Setiawan, S.E
Staf Marketing	: Arief Hermawan
Staf Marketing	: Richi Iskandar
Staf Marketing	: Dewi Asna D
Staf Marketing	: Adi Sulistyono
Staf Marketing	: M. Andrian
Staf Marketing	: Andri Agus Widiyanto, S.Pd
Staf Marketing	: Inggal Sami Wilujeng
Staf Marketing	: Eva Nasrul Ghozi, SE
Staf Marketing	: Arip Wahyudi, SE
Staf Marketing	: Mugianto
Staf Marketing	: Ahmad Rizani
Staf Marketing	: Suwanto
Staf Marketing	: Agus Irfan
Staf Marketing	: M. Sayid Abdul Gofur
Staf Marketing	: Ria Puji Astutik
Akunting	: Zulia Kurniawati
Akunting	: Henik Rahayu
Akunting	: Eka Yuliana
Akunting	: Nina Noviani
Kasir	: Enik Martapia
Kasir	: Marpiah
Kasir	: Enik Nur Ngaini

Kasir	: Dwi Afi'ah
Kasir	: Novia Ika Imlatul Janah
Kasir	: Nur ba'inah
Kasir	: Hairina Widayanti, SE
Kasir	: Rista Wijayanti
Kasir	: Erdianingsih Tri Oktasari
Satpam	: Budi Wibowo
Satpam	: Indra Wijaya
Satpam	: Mahbub
Satpam	: Beny Setiawan
OB	: Samsul Arifin ⁸⁶

7. Struktur organisasi BTM Surya Madinah Tulungagung cabang Rejotangan



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BTM Surya Madinah cabang Rejotangan.

⁸⁶ *ibid*

8. Produk-Produk BTM Surya Madinah

Produk pembiayaan di BTM Surya Madinah Tulungagung ada 4 jenis pembiayaan yaitu :

a. **Pembiayaan *Murabahah***

Yaitu sistem pembiayaan dengan akad jual beli, dimana anggota membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian anggota membelinya di BMT dengan pembayaran dibelakang atau jatuh tempo, besarnya harga dan lama pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan dari pihak BMT dengan anggota.

b. **Pembiayaan *Musyarakah***

Yaitu pembiayaan dengan akad *sirkah*/kerjasama antara BMT dengan anggota dimana modal tidak seluruhnya (sebagian) dari BMT, dalam jangka waktu tertentu hasil keuntungan usaha akan dibagi sesuai kesepakatan antara BMT dengan anggota.⁸⁷

c. **Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil***

Yaitu sistem pembiayaan akad jual beli, dimana nasabah membutuhkan barang (alat sarana usaha) dan BMT menyediakan barangnya. Kemudian anggota membeli di BMT dengan pembayaran diangsur. Mengenai besar angsuran dan lamanya pembayaran ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

d. **Pembiayaan *Qordhul Hasan***

Yaitu pembiayaan yang tidak memungut bagi hasil kepada anggota (peminjam). Dan jika bangkrut yang bersangkutan akan

⁸⁷ *ibid*

dibebaskan dari pinjaman. Pinjaman ini diberikan dalam keadaan tertentu misalnya orang miskin, orang sakit, untuk *fii sabili lillah*, biaya sekolah dan untuk dakwah.

Produk penghimpunan dana atau macam-macam tabungan di BTM Surya Madinah Tulungagung yaitu :

- a) Tabungan *Wadiah*
- b) Deposito *Mudharabah* Berjangka
- c) Simpanan Arisan
- d) Simpanan Haji⁸⁸

B. Temuan Penelitian

Hasil wawancara dengan Manager, Customer Service dan Anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cabang Rejotangan.

1. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung

a) Mekanisme Pengajuan Pembiayaan

Apabila ada anggota yang akan mengajukan pembiayaan , maka anggota tersebut harus memenuhi atau melengkapi persyaratan pembiayaan yang telah ditentukan oleh BTM Surya Madinah. Seperti diketahui bahwa tidak ada lembaga keuangan yang ingin mengalami kerugian yang disebabkan oleh kecelakaan kerja seperti pembiayaan bermasalah.

Maka dari itu , lembaga keuangan dengan ketatnya selalu menerapkan persyaratan yang telah ditentukan tersebut. Dan anggota

⁸⁸ *ibid*

yang mengajukan harus mematuhi persyaratan tersebut apabila ingin terealisasi pengajuannya , mekanisme tersebut seperti yang telah disampaikan oleh mbak Eka Yuliana selaku Customer Service sebagai berikut :

“Pelaksanaan pembiayaan murabahah ini ada beberapa tahap yaitu , yang pertama anggota datang ke BTM , kenapa harus datang ke BTM ? ya karena mereka kan harus menyatakan kebutuhan yang diinginkan, tetapi biasanya edukasi tentang syariah masih rendah, mereka pasti akan datang dengan tujuan meminjam uang terkadang susah sekali menggali jawaban beliau-beliau, misalnya 20 juta untuk beli kendaraan atau beli ini dan itu tapi maunya berupa uang , terkadang seperti itu.”

“Kemudian kita pihak BTM melakukan analisa kelayakan , jadi ada surveinya mbak untuk kita analisa, dan tahap berikutnya BTM membelikan barang ke supplier misalnya membeli motor ke dealer, dealer yang telah menjadi rekan kita. Lalu setelah pesanan diterima , BTM menerima barang dari supplier jadi BTM itu membayar secara cash barang yang dipesan oleh mitra, kemudian apabila barang sudah sampai di BTM , kita akan konfirmasi ke anggota kalau barang yang diinginkan sudah ada di kantor jadi sudah bisa diambil. Kemudian yang terakhir adalah pembuatan akad.”⁸⁹

Hal itu juga senada dengan pernyataan dari ibu Hairina selaku

Teller BTM Surya Madinah sebagai berikut :

“Iya mbak mekanisme pengajuan pembiayaan ya seperti itu tadi, seperti yang sudah dijelaskan sama mbak eka, semua itu dilakukan agar pihak lembaga keuangan bisa meminimalisir resiko buruk yang mungkin terjadi. Karena yang namanya kecelakaan kan gak ada tau mbak , jadi mekanisme seperti itu ya harus diterapkan“.⁹⁰

Dan hal itu pun senada dengan ungkapan dari Bapak Subhan

Subhi Selaku Manager :

⁸⁹ Wawancara dengan mbak Eka Yuliana(Customer Service atau Accounting BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 10.15 WIB

⁹⁰ Wawancara dengan ibu Hairina Widayanti, SE (Kasir BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 12.00 WIB

“Proses pengajuan pembiayaan kan standart nya sama, yaitu masuk dulu ke kasir untuk melengkapi berkas. Setelah itu, ada wawancara awal yang berupa pengisian formulir untuk melengkapi berkasnya tadi. Biasanya wawancara awal digunakan untuk menanyakan tujuan mengajukan pembiayaan untuk apa, usahanya apa, tempat tinggal, semua itu masuk ke kasir terlebih dahulu.”⁹¹

Hal itu juga senada dengan pernyataan dari anggota

Pembiayaan *Murabahah* Bapak Suratman :

“Saya datang ke kantor untuk mengajukan keinginan saya, lalu diberi tau persyaratan apa saja yang harus dipenuhi, setelah itu saya pulang lagi untuk melengkapi persyaratan dan kembali lagi ke kantor, disuruh mengisi formulir pengajuan, terus sama bapak-bapaknya itu didatangi rumah saya , lalu besoknya saya mendapat kabar kalau saya disuruh ke kantor buat realisasi , saya ke kantor dengan membawa BPKB dan kendaraan dan saksi juga , setelah itu tandatangan akad dan akhirnya yang saya ajukan bisa terpenuhi.”⁹²

Dan selanjutnya jawaban dari Bapak Mujiono juga senada

dengan para anggota yang melakukan pembiayaan :

“Iya mbak saya datang langsung ke kantor , mengisi formulir sama disuruh bawa persyaratan, kalau sudah selesai besoknya ada yang datang kerumah lalu setelah itu saya di telepon sama mbaknya kalau uangnya sudah bisa cair, lalu disuruh datang ke kantor dengan membawa persyaratan dan saksi lalu tandatangan surat perjanjian lalu uangnya sudah bisa cair.”⁹³

Demikian pula dengan jawaban dari Ibu Wasilah selaku

anggota Pembiayaan *Murabahah* :

“Saya datang ke kantor sambil membawa persyaratan dan bilang tujuan saya kemari setelah itu sama mbaknya ditanyanya setelah selesai saya bisa mengisi formulir dan disuruh menunggu kabar selanjutnya, lalu besoknya ada pihak kantor ini yang datang kerumah untuk survey katanya buat lihat-lihat keadaan perekonomian dan lain-lain, lalu besoknya saya di

⁹¹ Wawancara dengan Bapak Subhan Subhi S.Ag (Manager BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 06 Juli 2018 pukul 11.34 WIB

⁹² Wawancara dengan Bapak Suratman (Anggota Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 09.00 WIB

⁹³ Wawancara dengan Bapak Mujiono (Anggota Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 11.30 WIB

telepon katanya sudah cair, setelah itu saya disuruh datang dengan membawa persyaratan yang ditentukan seperti BPKB dan kendaraannya setelah itu ada saksi juga , lalu saya disuruh tandatangan surat-surat setelah itu uangnya cair.”⁹⁴

Untuk menangani persoalan tersebut, maka ada beberapa prosedur yang perlu di lalui nasabah atau anggota yang akan melakukan pembiayaan yaitu dimulai dengan pengajuan yang dilakukan oleh anggota dengan membawa persyaratan dan mengisi formulir pengajuan pembiayaan, setelah itu akan ada survei ke lokasi anggota , berkas yang diterima akan dirapatkan dalam rapat komite, jika sudah di setujui maka akan dibuatkan akad / surat kontrak yang berisi perjanjian antara pihak BTM dan anggotanya, input data ke komputer dan realisasi.

b) Syarat-Syarat Pengajuan Pembiayaan

Selanjutnya peneliti juga bertanya kepada mbak Eka Yuliana selaku Customer Service, apa saja syarat-syarat yang diperlukan anggota atau calon anggota apabila ingin mengajukan pembiayaan murabahah , kemudian beliau menjawab :

“Syarat prosedur pengajuan pembiayaan murabahah ya mengisi formulir disertai dengan fotocopy ktp suami dan istri , fotocopy KK, fotocopy surat nikah dan misalnya sudah cerai ditambahkan fotocopy cerai sama wali, jadi akan ada yang menanggung, bukan hanya orang satu saja dan fotocopy jaminan berupa BPKB.”⁹⁵

Kemudian bapak Subhan Subhi selaku manager kantor cabang

Rejotangan menambahkan :

⁹⁴ Wawancara dengan Ibu Wasilah (Anggota Pembiayaan Murabahah BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 14.00 WIB

⁹⁵ Wawancara dengan mbak Eka Yuliana (Customer Service atau Accounting BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 10.20 WIB

*“Selain itu mbak, syarat yang paling penting ya yang bersangkutan harus datang bersama dengan saksi yang telah disepakati , kalau tidak ada itu ya terpaksa kita membatalkan perjanjian , ya bukannya berprasangka buruk tapi kita mengantisipasi kemungkinan-kemungkinan hal yang buruk”.*⁹⁶

Hal itu juga senada dengan ungkapan Bapak Suratman selaku

anggota Pembiayaan *Murabahah* :

*“Persyaratan yang saya bawa itu Fotocopy KTP Suami Istri, Kartu Keluarga sama BPKB.”*⁹⁷

Begitu juga menurut Bapak Mujiono selaku anggota

Pembiayaan *Murabahah* :

*“Syarat-syarat yang saya bawa fotocopy KTP saya dan istri saya, fotocopy kartu keluarga dan fotocopy BPKB, tapi saat sudah cair BPKB asli harus dibawa dan diberikan ke kantor.”*⁹⁸

Dan yang terakhir senada juga dengan ungkapan ibu wasilah

selaku anggota Pembiayaan *Murabahah* :

*“Yang saya bawa untuk mengajukan pembiayaan ya fotocopy KTP, KK, dan juga BPKB tapi waktu uang sudah cair, BPKB asli diminta pihak kantor.”*⁹⁹

Menanggapi banyaknya kondisi yang ada maka ada syarat-syarat yang harus di perhatikan dan wajib dipenuhi yaitu fotocopy KTP Suami Istri, KK ,surat nikah, Jaminan , surat cerai bila sudah bercerai juga kehadiran orang yang bersangkutan tidak boleh diwakilkan dan kendaraan yang telah di ajukan diawal perjanjian.

⁹⁶ Wawancara dengan bapak Subhan Subhi(Manager BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 06 Juli 2018 pukul 11.35 WIB

⁹⁷ Wawancara dengan Bapak Suratman (Anggota Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 09.01 WIB

⁹⁸ Wawancara dengan Bapak Mujiono (Anggota Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 11.32 WIB

⁹⁹ Wawancara dengan Ibu Wasilah (Anggota Pembiayaan *Murabahah* BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 14.02 WIB

c) Status Kepemilikan Barang

Kemudian peneliti bertanya bagaimana status kepemilikan barang tersebut pada saat melakukan akad dan hal itu ditanggapi oleh bapak Manager Subhan Subhi :

“Lembaga lebih dulu membeli mbak, jadi otomatis milik kita dong, makanya ada supplier kami sudah bekerja sama bersama kami bahkan cashback pun kami berikan ke anggota walaupun yang beli sebenarnya adalah kami, kan murabahah ada 2 macam ya mbak , ada murabahah yang menyebutkan harga perolehan dan tidak menyebutkan harga perolehan , nah kita termasuk yang menyebutkan. Kami memperoleh harga perolehan sekian kami mengambil keuntungan sekian seperti itu, tapi rata-rata prosentase keuntungan itu 30% mbak, jadi kalau sepakat suka sama suka maka oke kemudian sudah bisa dibagi jangka waktu mbak.”¹⁰⁰

Jawaban ini pun senada dengan mbak Eka Yuliana selaku

Customer Service :

“Ya barang sudah jadi milik kita mbak lalu kemudian kita menjualnya ke anggota dengan harga yang telah ditentukan”.¹⁰¹

Begitu pula dengan jawaban dari bu Hairina Selaku Teller di

BTM Surya Madinah :

“Memang barang itu sudah jadi milik lembaga terlebih dahulu karena kan lembaga dulu yang membeli lalu kemudian diberikan ke anggota yang bersangkutan sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan.”¹⁰²

Dari pemaparan yang telah disampaikan tersebut maka barang

yang diperjual belikan sudah pasti menjadi milik lembaga keuangan,

¹⁰⁰ Wawancara dengan bapak Subhan Subhi(Manager BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 06 Juli 2018 pukul 11.37 WIB

¹⁰¹ Wawancara dengan mbak Eka Yuliana(Customer Service atau Accounting BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 11.00 WIB

¹⁰² Wawancara dengan Ibu Hairina (Teller BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 12.00 WIB

dikarenakan disaat membeli barang tersebut itu menggunakan uang lembaga tetapi membeli barangnya sesuai dengan keinginan anggota.

d) Pengungkapan Harga Pokok/Margin

Kemudian peneliti juga menanyakan bagaimana cara pengungkapan harga pokok/margin dan kapan ,dan dijelaskan oleh bapak Subhan Subhi:

“Pengungkapan harga pokok dan margin biasanya sebelum barang ada, biasanya kan anggota pasti tanya-tanya mbak. Pak kalau pembiayaan segini senilai sekian sekian itu berapa ya angsurannya, mungkin perkiraan sekian pak , oh ya tidak apa-apa pak saya sepakat, seperti itu mbak. Jadi diomongin saat akadnya kan tertulis secara tulisan , ini buk atau pak yang kemarin sudah dibicarakan , jadi angsurannya sekian. Jadi di awal tanya tanya kan perkiraan sekian tapi kalau sudah dibentuk akad kan sudah pasti, angkanya sekian koma sekian.”¹⁰³

Hal itu senada dengan apa yang diungkapkan oleh mbak eka yuliana selaku Customer Service sebagai berikut:

“Ya sekedar menginformasikan perkiraan berapa ya pasti diawal mbak sebelum barang datang, tapi kalau menentukan berapa harga pasti dari margin tersebut ya saat barang sudah ada. Kan kita tau berapa harga pasti dari supplier yang menjual barang , nah lewat itu kita membuat akad agar bisa memberikan informasi berapa marginnya.”¹⁰⁴

Dan hal itu juga senada dengan ungkapan Ibu Hairina Selaku Teller:

“Sebelum barang datang ya dikasih tau pastinya, karena kita menginformasikan dulu sesuai yang kita tau tapi itu kan Cuma perkiraan , kalau untuk hal-hal lain kita bisa ketahui saat

¹⁰³ Wawancara dengan bapak Subhan Subhi(Manager BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 06 Juli 2018 pukul 11.39 WIB

¹⁰⁴ Wawancara dengan mbak Eka Yuliana(Customer Service atau Accounting BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 11.35 WIB

barang datang, saat barang datang informasi akan lebih jelas lagi."¹⁰⁵

Dari pemaparan yang telah disampaikan jika ada anggota yang mengalami keraguan tersebut maka pihak lembaga keuangan sudah pasti akan memberi tau semua hal yang ingin diketahui anggota pada saat melakukan pengajuan.

2. **Faktor Internal dan Eksternal yang Mempengaruhi Minat Anggota Untuk Melakukan Pembiayaan Murabahah di BTM Surya Madinah Tulungagung**

Faktor-faktor yang mempengaruhi minat diantaranya pekerjaan, sosial ekonomi, bakat, jenis kelamin, pengalaman, kepribadian, dan faktor lingkungan. Faktor-faktor ini yang saling berinteraksi dan saling mempengaruhi dengan pengaruh yang tidak sama.

Seperti halnya keinginan setiap anggota pembiayaan yang datang ke lembaga keuangan, mereka datang pasti dengan berbagai alasan yang berbeda setiap individunya, dan meskipun mereka berkali-kali melakukan pembiayaan pasti setiap kali pembiayaan alasannya pun berbeda-beda.

a) Informasi

Berikut adalah hasil wawancara bersama anggota BTM Surya Madinah mengenai informasi yang di dapatkan anggota, bahwa BTM Surya Madinah ini memiliki produk pembiayaan *murabahah* adalah

¹⁰⁵ Wawancara dengan Ibu Hairina (Teller BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 09 Agustus 2018 pukul 12.01 WIB

sebagai berikut sesuai dengan penjelasan yang telah disampaikan oleh Bapak Suratman, yaitu:

“Saya taunya dari tetangga mbak, ya kan biasa mbak bicarabicara gitu ,lalu tetangga saya memberi tau kalau mau pinjam-pinjam atau nabung mending di sini saja gitu mbak”¹⁰⁶

Dari penjelasan Bapak Suratman, diketahui bahwa Bapak Suratman mendapatkan informasi jika di BTM Surya Madinah ini bisa memberikan pinjaman ataupun tempat menabung itu dari tetanggatetangganya yang sudah pernah melakukan pengajuan pembiayaan. Selain mengetahui informasi dari tetangga-tetangga bahkan ada juga yang mengetahui pembiayaan tersebut dengan cara mencari-cari sendiri tempat mana yang mau memberikan pinjaman atau lain sebagainya.

Seperti yang telah dijelaskan oleh Bapak Mujiono sebagai berikut:

“Saya gak tau informasi dari siapa-siapa mbak, kan saya cari-cari sendiri karena memang butuh lalu kemudian saya tau ada tulisan di depan itu BTM Surya Madinah ya saya coba masuk dan tanya-tanya , bisa apa enggak saya melakukan pembiayaan disini , ternyata bisa mbak dan itu juga sangat membantu karena kan saya percaya , karena saya sebenarnya tau tempat ini sudah lama, tapi belum berani coba pinjam disini.”¹⁰⁷

Dari penjelasan Bapak Mujiono tersebut disebutkan bahwa beliau mengetahui informasi itu karena keinginan dari dirinya sendiri sehingga mencari-cari sendiri informasi di BTM secara langsung, dan akhirnya beliau merasa cocok dengan BTM Surya Madinah. Dan hal itu juga dirasakan oleh anggota lain yang merasa sangat cocok,

¹⁰⁶ Wawancara dengan bapak Suratman (anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 09.00

¹⁰⁷ Wawancara dengan bapak Mujiono (anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 09.20

percaya dan yang anggota tau hanya BTM ini yang bisa memenuhi keinginannya seperti dijelaskan oleh Ibu Wasilah sebagai berikut:

“Saya tau sendiri mbak dan tempat yang saya tau satu-satunya ya hanya disini mbak , karena pertama kali dulu butuh uang saya kok tergerak kesini gak mau ke tempat lain, saya sangat percaya sekali disini mbak.”¹⁰⁸

Dari penjelasan tersebut dapat diartikan bahwa anggota hanya tau tempat untuk melakukan pembiayaan hanya di BTM Surya Madinah, karena pertama kali mencari tempat pertama yang dituju adalah BTM Surya Madinah.

b) Alasan memilih BTM, Pelayanan dan Angsuran

Wawancara kepada anggota, peneliti melanjutkan dengan pertanyaan mengenai minat anggota memilih melakukan pembiayaan, apakah pelayanan memuaskan, dan apakah pembiayaan di BTM Surya Madinah ini memudahkan beliau, sebagaimana telah disampaikan oleh Bapak Suratman:

“Yang membuat saya kenapa kok melakukan pembiayaan disini ya karena yang pasti lokasinya itu mudah dijangkau mbak, apalagi pelayanan disini memuaskan, mbaknya mau menjelaskan dengan detail bagaimana prosesnya apa saja syarat-syaratnya jadi seperti keluarga sendiri gitu loh mbak, kemudian pembiayaan disini tidak memberatkan saya mbak.”¹⁰⁹

Dan hal itupun dijelaskan juga oleh Bapak Mujiono sebagai berikut:

“Yang membuat saya berminat itu kan ya karena kebutuhan mbak, kan saya juga ingin punya kendaraan , tapi uang ya belum mumpuni belum punya gituloh mbak, dan ternyata disini

¹⁰⁸ Wawancara dengan ibu Wasilah (anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 10.30

¹⁰⁹ Wawancara dengan bapak Suratman (anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 09.02

memenuhi kebutuhan saya membeli kendaraan yang saya inginkan jadi ya alhamdulillah, kalau soal angsuran kan ada pilihan ambil berapa bulan atau berapa tahun mbak, jadi ya saya pilih yang sesuai dengan uang saya mbak tidak memberatkan menurut saya, karena sudah jadi keinginan saya sendiri setelah itu ya lokasinya itu mudah dijangkau jadi saya tertarik melakukan pembiayaan disini mbak, pelayanan juga menurut saya sudah sangat baik mbak.”¹¹⁰

Begitupun dengan jawaban dari Ibu Wasilah:

“ Kenapa berminat ya karena saya butuh mbak , kan saya butuh kendaraan buat anak saya sekolah, kan anak saya mau kuliah jadinya ya butuh motor, soalnya kan gak mungkin saya setiap hari ngantar katanya kalau jadwal kuliah sama sekolah itu berbeda, dulu saya juga pernah pinjam karena untuk tambahan sekolah anak saya dan sisanya saya buat untuk modal mbak, kalau buat anak ya pinjem-pinjem gitu gak masalah mbak, lagipula lokasi ya dekat mbak dan saya taunya ya cuma disini dan saya langsung percaya karena orangnya baik-baik, pelayanan juga memuaskan mbak, maksudnya itu pelayanan juga baik mbak, kalau menurut saya tidak memberatkan sih mbak kan bisa milih mau ngambil yang berapa bulan atau berapa tahun mbak.”¹¹¹

Dari penjelasan tersebut bisa diartikan bahwa yang membuat anggota berminat memilih pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah adalah karena suatu kebutuhan sehingga anggota berkeinginan dari dalam dirinya untuk mencoba atau memakai pembiayaan *murabahah* di BTM Surya Madinah , dan dengan dukungan informasi dari orang-orang terdekat akhirnya membuat mereka mantab dengan pilihannya , selain itu juga pelayanan yang memuaskan juga menjadi pilihan bagi mereka sehingga nyaman melakukan pembiayaan disana dan selain itu juga lokasi yang mudah

¹¹⁰ Wawancara dengan bapak Mujiono (anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 09.23

¹¹¹ Wawancara dengan ibu Wasilah (anggota BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 10.32

dijangkau dan angsuran yang tidak memberatkan itu juga menjadi pendukung mereka memilih pembiayaan di BTM Surya Madinah.

3. Keunggulan dari Pembiayaan *Murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung

Pembiayaan *murabahah* ini ditujukan untuk memberi pembiayaan jangka pendek kepada *klien* untuk membeli barang walaupun *klien* tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. Karena memang pembiayaan *murabahah* ini mudah untuk diaplikasikan dengan kebutuhan anggota-anggota, seperti yang telah dijelaskan oleh bapak Subhan Subhi selaku Manager:

“Keunggulan dari pembiayaan murabahah itu sendiri ya mbak, mudah sekali diaplikan dalam rangka memenuhi kebutuhan, produknya itu mudah dipahami mbak tidak rumit, lagi pula kan kalau ada anggota yang menginginkan barang gitu kan gak tunai juga tidak apa-apa, bisa di ansur juga malah lebih mudah mbak, kan kita juga terbuka soal harga tidak ada yang ditutupi, subyek penjualan juga berupa barang, ya pokoknya intinya kita menjual barang yang bisa dijual saja lah mbak.”¹¹²

Hal itupun senada dengan yang disampaikan oleh mbak Eka

Yuliana selaku Customer Service:

“Iya mbak keunggulan dari pembiayaan murabahah itu ya seperti yang diungkapkan pak subhan, karena memang kan kita juga tidak mau melakukan suatu hal yang rumit jadi pembiayaan murabahah ini termasuk pembiayaan yang menurut saya itu sangat mudah untuk diaplikasikan sesuai kebutuhan anggota mbak.”¹¹³

Dan hal itupun senada dengan yang diungkapkan Ibu Hairina

selaku Teller :

¹¹² Wawancara dengan bapak Subhan Subhi (Manager BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 06 Juli 2018 pukul 11.42 WIB

¹¹³ Wawancara dengan mbak Eka Yuliana (Customer Service atau Accounting BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 11.37 WIB

“Keunggulan pembiayaan *murabahah* itu mudah diaplikasikan dengan kebutuhan anggota , paling gampang menurut saya.”¹¹⁴

Berdasarkan pemaparan tersebut, bahwa yang menjadi keunggulan dari pembiayaan *murabahah* itu ada pembiayaan yang mudah sekali di aplikasikan dalam rangka memenuhi kebutuhan anggota dan juga tidak rumit jadi sangat mudah dipahami.

C. Analisis Data

1. Mekanisme Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung

Dari penelitian diatas bisa disimpulkan bahwa jika ada anggota yang berkeinginan melakukan pembiayaan *murabahah* maka harus datang langsung ke kantor untuk mengutarakan keinginannya , dan harus mengikuti prosedur-prosedur yang telah ditentukan. anggota yang ingin melakukan pembiayaan *murabahah* harus benar-benar jelas dan memenuhi syarat agar tidak akan terjadi pembiayaan bermasalah.

Dimana mekanisme pembiayaan *murabahah* ini yaitu anggota harus datang terlebih ke kantor BTM supaya bisa mengutarakan keinginannya dan bisa bernegosiasi dengan pihak kantor BTM tentang apa yang diinginkannya dan informasi lain-lainnya, dan pihak BTM memberi tau persyaratan akad *Murabahah*. Setelah kedua belah pihak

¹¹⁴ Wawancara dengan Ibu Hairina (Teller BTM Surya Madinah Tulungagung cab. Rejotangan) pada tanggal 05 Juli 2018 pukul 12.02 WIB

selesai bernegosiasi dan setuju atas persyaratan yang ada di BTM lalu anggota melakukan akad jual beli.

Setelah selesai dilanjutkan dengan tugas BTM yang harus memesan barang yang telah di pesan oleh anggota kepada supplier. Kemudian setelah pesanan barang sudah diantar oleh *supplier* ke BTM kemudian pihak BTM mengkonfirmasi ke anggota terkait rencana pembelian barang tersebut bersamaan dengan serah terima berkas akad *murabahah* tersebut. Dan untuk pembayaran angsuran itu sesuai dengan kesepakatan awal yang telah ditentukan bisa tunai atau mengangsur.

Selain dari mekanisme tersebut karyawan BTM Surya Madinah harus bersikap terbuka dan jujur dalam memberikan informasi kepada anggota yang belum mengerti, dan karyawan BTM harus bersikap profesional dalam bekerja.

2. Faktor *Internal* dan *Eksternal* yang Mempengaruhi Minat Anggota untuk Melakukan Pembiayaan *Murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung

Minat digambarkan sebagai situasi seseorang sebelum melakukan tindakan yang dapat dijadikan dasar untuk memprediksi perilaku atau tindakan tersebut. Dalam penelitian ini ditemukan bahwa faktor yang mempengaruhi anggota melakukan pembiayaan itu berasal dari *internal* maupun *eksternal*.

Yang mana faktor internal itu adalah dari dalam diri sendiri atau keinginan sendiri tanpa suruhan orang lain. Dan faktor eksternal itu adalah kebanyakan dari informasi orang terdekatnya, juga lokasi yang mudah sekali dijangkau menjadi alasan tersebut, dan juga karena terkenal pelayanannya yang sangat baik.

Karena alasan-alasan tersebut akhirnya membuat anggota memantapkan diri mengambil atau mengajukan pembiayaan demi untuk mencukupi kebutuhannya.

3. **Keunggulan dari Pembiayaan *Murabahah* di BTM Surya Madinah Tulungagung**

Setiap produk pasti mempunyai keunggulannya sendiri-sendiri, begitu pula dengan pembiayaan *murabahah* ini, menurut hasil penelitian *murabahah* ini mempunyai keunggulan yang akhirnya bisa digunakan untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada anggota, bisa digunakan untuk membeli barang walaupun anggota tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar.

Adapun keunggulan dari pembiayaan *murabahah* itu sendiri adalah , pembiayaan ini mudah sekali diaplikasikan dalam rangka memenuhi kebutuhan anggota dan produknya pun mudah sekali dipahami tidak rumit, anggota pun bisa memilih atau suatu barang sesuai dengan keinginan dan kemampuan ekonominya, dan pembiayaan ini bisa dilakukan dengan cara tunai atau angsuran sesuai dengan keuangan anggota.

Dan selain itu, anggota yang ingin membeli juga bisa mengetahui semua biaya yang semestinya serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan yang diartikan sebagai *prosentase* harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya. Murabahah sebagaimana telah diyakini bahwa akan diterapkan pembiayaan dimana ada *komoditas* yang dapat diidentifikasi untuk dijual.