**BAB IV**

**PEMBAHASAN**

1. **DISKRIPSI LATAR BELAKANG PENELITIAN**
2. **Sejarah Berdirinya BMT Istiqomah Bago Tulungagung**

Melihat realita yang terjadi di kehidupan masyarakat terkait perekonomian maka sekumpulan orang berinisiatif untuk mendirikan sebuah lembaga yang nantinya dapat meningkatkan kehidupan yang lebih baik. Dari inisiatif itu lembaga yang berbadan hukum yang bernama Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) dan diberi nama BMT Istiqomah

Sejarah 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 kantorpun 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.

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 koperai 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

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. Sehingga 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 operisional. Catatan tersebut memang benar adanya. 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 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.

1. **Struktur Organisasi**

BMT Istiqomah sebagai organisasi yang berbadan hukum memiliki komponen atau alat organisasi sebagaimana koperasi umumnya. Struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

**RAPAT ANGGOTA TAHUNAN**

**PENGURUS**

**MANAJER**

KEPALA BAGIAN

*MARKETING*

KEPALA BAGIAN

OPERASIONAL

KPL BAGIAN ADM. PERSONALIA LEGAL

ACCOUNT

*OFFICER*

FUNDING

*OFFICER*

TELLER

CS

REMEDIAL

ADM. LEGAL

PERSONALIA

PEMBUKUAN

PENGAWAS SYARIAH

PENGAWAS

AMD &KEUANGAN

*Sumber : Data dari BMT Istiqomah*

Ketua : Nur salim, SS..

Sekretaris : Adib Makarim,S.Ag

Bendahara : Suseno Wardoyo, SE

1. Susunan Pengawas sebagai berikut :

Pengawas Syari’ah : KH. Muhsin Ghozali

Pengawas Adm & Keuangan : Winarto, S.Ag.

1. Susunan Pengelola sebagai berikut :

Manajger Utama : Moh. Samiaji

Kasir : Dini Indrawati, A.Md.

Kasir : Dwi Retno H. S.E.

Pembukuan : Lisa Murnisari, S.E.

Manajer Unit : Imam Mustakim

ZIS : Yoyok Sunaryo, S.E.

Marketing : Mugiono

Marketing : Heru Sunarko

Pembiayaan : Andi Rosa Wardhana, SE.

Pembiayaan : Zainal Fuad

Pembiayaan : M. Arif Jauhari

Pengarahan Dana : Slamet Riadi

Administrasi pembiayaan : Lisa Agus Rahmawati, SE.

Administrasi Pembiayaan : Endang Wahyudianti

Kebersihan : Sunar

1. **Job Deskripsi**
2. Rapat anggota

Rapat anggota merupakan pemegang kekuasaan tertinggi dalam BMT yang berbadan hukum koperasi, sehingga seluruh anggota memiliki hak yang sama untuk meminta keterangan dan pertanggung jawaban dari Badan Pengurus dan Badan pengawas mengenai pengelolaan BMT. Pelaksanaannya dilaksanakan sekurang-kurangnya 1 (satu) tahun sekali. Rapat ini membahas dan menetapkan antara lain:

* 1. Anggaran dasar
	2. Kebijakan umum di bidang organisasi, manajemen, dan usaha BMT
	3. Pemilihan dan pemberhentian pengurus dan pengawas
	4. Rencana kerja dan anggaran BMT
	5. Pengesahan laporan
	6. Pengesahan, pertanggung jawaban pengurus dalam pelaksanaan tugasnya
	7. Pembagian sisa hasil usaha
	8. Penggabungan dan peleburan pembagian dan pembuabaran BMT
1. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Dewan ini harus ada untuk lembaga keuangan yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Anggota DPS terdiri dari para ahli di bidang syariah muamalah yang didukung oleh pemahaman terhadap pengetahuan umum di bidang operasional lembaga keuangan syariah.

Secara umum tugas dan tanggung jawab dari DPS antara lain:

1. Mengawasi kegiatan usaha BMT agar tidak menyimpang dari ketentuan dan prinsip-prinsip syariah.
2. Memberikan nasehat dan saran kepada pengurus, pengelola, dan pengawas keuangan yang berkaitan dengan aspek syariah.
3. Menelaah aspek syariah terhadap produk dan pengembangan produk dan jasa keuangan yang ditawarkan oleh BMT
4. Badan Pemeriksa/Pengawas

Badan ini diadakan sebagai bagian dari prinsip kehati-hatian (*prudential*) bagi BMT dalam melaksanakan operasionalnya. Anggota Badan Pemeriksa/Pengawas dipilih oleh Rapat Anggota. Secara umum tugas dan tanggung jawab Badan pemeriksa adalah:

1. Membuat kebijakan umum dan melakukan pengawasan pelaksanaan kegiatan operasional sehingga sesuai dengan tujuan lembaga
2. Melakukan pemeriksaan terhadap pengelola BMT
3. Melakukan pengawasan kegiatan operasional.
4. Membuat laporan hasil pengawasan.
5. Badan Pengurus

Pengurus adalah orang-orang yang dipilih oleh anggota BMT dalam rapat anggota. Pada awal pendirian, biasanya pengurus dipilih dari Badan Pendiri.Persyaratan pemilihan pengurus dicantumkan dalam AD/ART secara umum. Pada BMT Istiqomah ketentuan pengurus adalah sebagai berikut:

1. Pengurus BMT dipilih dari dan oleh anggota.
2. Pengurus BMT terdiri dari ketua, sekretaris, dan bendahara.
3. Pengurus bertanggung jawab atas perkembangan BMT dalam memeriksa BMT, memeberi pengarahan, mengontrol pengelola, membantu pengelola memecahkan masalah yang dihadapi serta memeberiakan laporan kepada badan pendiri dan anggota BMT.
4. Pada BMT Istiqomah masa kerja pengurus adalah 3 (tiga) tahun sekali. Setiap tahun pengurus dan pengelola BMT membuat laporan pertanggung jawaban
5. Manajer BMT

Pengelola BMT adalah karyawan yang bekerja secara penuh waktu (full- time). Pada BMT Istiqomah pengelola dipimpin oleh *Manajer* yang membawahi Manajer Operasionel, Koordinator *Marketing* dan personal legal*.*

1. Manajer :
	* 1. Memimpin organisasi dan segala kegiatan usaha BMT Syariah.
		2. Bertanggung jawab kepada pemegang saham atas terselenggaranya kegiatan dan hasil usaha yang telah dicapai.
		3. Setiap awal bulan menyampaikan laporan mengenai hasil pelaksanaan rencana kerja yang bertalian dengan kesehatan dan perkembangan BMT Syariah.
		4. Mengkoordinasikan kegiatan operasional BMT secara keseluruhan sesuai peraturan perusahaan, sistem dan prosedur Anggaran Dasar Perusahaan. Termasuk mengevaluasi serta memutuskan setiap permohonan pembiayaan.
		5. Melakukan pengawasan dan pembianaan terhadap pengembalian pembiayaan.
		6. Menandatangani perjanjian pembiayaan.
		7. Menandatangani Buku Tabungan dan Sertifikat Simpanan Berjangka.
		8. Mengatur dan melakukan segala tindakan dalam rangka untuk melindungi dan menjaga kekayaan BMT.
		9. Memimpin dan dengan staf-staf untuk membahas:
2. Persoalan-persoalan yang timbul dalam semua pekerjaan sehari-hari dibidang operasional, keuangan, pembukuan dan personalia/umum.
3. Masalah strategis dan taktik pemasaran.
4. Pengendalian terhadap pengeluaran atau biaya-biaya operasional.
5. Penyempurnaan terhadap control sistem.
6. Menyusun anggaran penerimaan dan pengeluaran serta rencana kerja untuk masa 1 (satu) tahun serta berusaha mewujudkannya.
7. Manajer Operasional :

Tanggung jawab dan wewenang *General Manajer* BMT Istiqomah adalah sebagai berikut:

* + 1. Menandatangani surat keluar atas nama BMT Istiqomah sesuai dengan ketentuan dalam pedoman korespondensi
		2. Bertindak mewakili BMT Istiqomah atas nama pengurus BMT Istiqomah dalam hal yang terkait dengan kegiatan operasional BMT Istiqomah
		3. Melakukan supervis terhadap seluruh karyawan yang berada dibawah tanggung jawabnya
		4. Menjalankan kegiatan operasional BMT Istiqomah yang menjadi tanggung jawabnya.
		5. Dalam posisi sebagai komite pembiayaan, menyetujui atau menolak usulan pembiayaan yang diajukan sesuai dengan batas kewenangan yang diberikan kepadanya
		6. Menyetujui pengeluaran uang sesuai batas kewenangan yang diberikan kepadanya
		7. Menyetujui usulan pengadaan barang dan jasa sesuai dengan batas kewenangan yang diberikan kepadanya
		8. Memuat rencana kerja anggaran tahunan dan memonitor realisasi anggaran tahun berjalan
		9. Sebagai *alternative* pengganti jabatan *General Manajer* apabila *General Manajer* berhalangan melakukan tugasnya
1. Koordinator *Marketing*

Tugas dan kewajiban koordinator *marketing* adalah melakukan koordinasi Tim *Marketing* untuk mencapai target yang ditetapkan; melakukan monitoring, evaluasi dan pemecahan masalah yang dihadapi; membuat laporan rutin kinerja Tim *Marketing* kepada *General Manajer*.

1. Marketing dan *Collector* :

Tugas dan kewajiban sebagai marketing adalah: memasarkan produk, khususnya pembiayaan. Selanjutnya melakukan *survey* dan analisa atas pengajuan pembiayaan mitra/nasabah. Tugas dan kewajiban sebagai *collector* adalah memonitor usaha dan kelancaran angsuran dari mitra/nasabah hingga pembiayaannya lunas.

1. Administrasi dan *Customer Service* :

Tugas dan kewajiban sebagai Administrasi adalah mendukung bagian *marketing* dalam hal administrasi dan persiapan akad pembiayaan, membuat *register* akad dan jaminan. Tugas dan kewajiban sebagai *customer service* adalah melayani nasabah baik dalam pelayanan informasi produk maupun complain dari nasabah.

1. Teller :

Tugas dan kewajiban sebagai *teller* adalah melayani nasabah dalam hal setoran simpanan, penarikan simpanan, dan pembayaran angsuran.

1. **Produk BMT Istiqomah Bago Tulungagung.**

BMT Istiqomqh berfungsi sebagai lembaga *intermediasi* antara pihak pemilik dana (modal) dengan para pelaku usaha khususnya usaha mikro dan kecil. BMT Istiqomah menghimpun dana berupa simpanan anggota maupun calon anggota serta koperasi lain. Untuk penghimpunan dana tersebut BMT Istiqomah menawarkan sejumlah produk simpanan yang sesuai dengan ketentuan syariah Islam. Simpanan baik tabungan maupun investasi berjangka yang sesuai dengan akad yang memberikan bagi hasil kepada pemilik simpanan.

Produk pembiayaan mikro BMT Istiqomah diutamakan untuk penambahan modal usaha mikro dan kecil. Pembiayaan sesuai dengan ketentuan syariah dapat berupa jual beli maupun kerjasama investasi. Jangka waktu pembiayaan diprioritaskan untuk pembiayaan jangka pendek dengan perputaran yang cepat (harian, mingguan dan bulanan).[[1]](#footnote-2)

1. **Produk Simpanan**
2. Simpanan Pokok Anggota Koperasi

Yaitu simpanan sebesar Rp. 500.000,00 setiap anggota dan dibayarkan 1 (satu) kali pada awal masuk sebagai anggota koperasi

1. Simpanan Pokok Pembiayaan

Yaitu simpanan yang harus dibayar oleh para calon nasabah pembiayaan sebelum menjadi anggota pembiayan, sebesar Rp. 5.000,00

1. Simpanan Wajib Anggota

Yaitu simpanan rutin yang harus dibayar oleh anggota koperasi sebesar Rp. 5.000,00

1. Simpanan Pembiayaan

Yaitu simpanan yang harus dilakukan oleh nasabah pembiayaan pada saat pinjaman direalisasi, besarnya disesuaikan dengan nilai pembiayaan

1. Simpanan wajib pembiayaan

Yaitu simpanan yang harus dilakukan oleh nasabah pembiayaan selama yang bersangkutan mempunyai pinjaman di BMT, dengan nilai sebesar Rp 1,000.00 per bulan.

1. **Produk Tabungan**
2. Tabungan Masyarakat Syari’ah (TAMASYA)

Tamasya diperuntukan bagi perorangan atau kolektif (yayasan atau lembaga)

1. Setoran pertama minimal Rp. 10.000,- Setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,-
2. Besarnya nisbah atau bagi hasil per-bulan sebesar 50% berdasarkan jumlah pendapatan BMT dan besarnya saldo rata-rata tabungan tiap hari.
3. Tabungan Pendidikan Istiqomah

Tabungan Pendidikan ini dikembangkan dalam bentuk tabungan kotak yang disebarkan ke wilayah yang terjangkau di kab. Tulungagung.

* + 1. Tabungan pendidikan diperuntukan bagi siswa (murid) sekolah TK sampai dengan Perguruan Tinggi.
		2. Setoran minimal Rp. 5.000,- Setoran selanjutnya minimal Rp. 1.000,-.
		3. Perhitungan saldo rata-rata dalam satu bulan dengan saldo minimal Rp. 10.000,-.
		4. Besarnya porsi nisbah atau bagi hasil per-bulan sebesar 50% dihitung berdasarkan jumlah pendapatan BMT dan besarnya saldo rata-rata tabungan tiap hari.
1. **Produk Pembiayaan**[[2]](#footnote-3)
2. BBA (*Bai’ bi Tsaman ‘Ajil*)

Yaitu hubungan akad jual beli (pembelian barang) dengan pembayaran tangguh atau angsuran (jual beli secara kredit).

1. Murabahah

Yaitu pembiayaan untuk pembelian barang modal yang pembayarannya dilakukan oleh anggota setelah jatuh tempo. Pengembalian dilakukan sesuai dengan harga dasar barang yang dibeli yang kemudian ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama. Dalam hal murabahah di BMT Istiqomah menjadi 2:

1. Murabahah Murni

Adalah pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan dalam jangka waktu pengembalian dalam jangka waktu selama 3 bulan.

1. Murabahah Plus

Adalah pembiayaan yang dilakukan oleh lembaga keuangan dalam jangka waktu pengembalian dalam jangka selama 6 bulan.

1. Syirkah

Yaitu kerjasama antara dua belah pihak atau lebih dimana masing-masing pihak saling memberikan dana dan digunakan untuk usaha dan pendapatan dibagi antara pihak yang bersekutu dan memberikan dana sesuai dengan porsi dana yang dijadikan modal sedangkan anggota pembiayaan bertugas menjalankan usaha dan manajemennya.

1. Qordhul Hasan

Adalah kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pinjaman kebajikan tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

1. **PEMBAHASAN**
2. **Mekanisme Penentuan Harga Jual dan Profit Margin pembiayaan Murabahah pada BMT Istoqomah Bago Tulungagung**

Metode penentuan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Istiqomah adalah menggunakan metode keuntungan *flat* dimana perhitungan *marjin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok. Dibawah ini contoh jual beli *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Istiqomah :

Contoh soal:

“Dengan berlindung kepada Allah dan senantiasa memohon Rahma-nya, akad ini dibuat dan ditanda tangani pada rabu 20/06/2012 Tempat BMT Istiqomah UNIT II BAGO oleh para pihak sebagai berikut :

1. Nama : NURSALIM, SS

Jabatan : MANAGER

Alamat : Jl. MT. Haryono No. 78 Bago Tulungagung.

Dalam hal ini bertidak untuk dan atas nama BMT Istiqomah UNIT II BAGO selanjutnya PIHAK I

1. Nama : LAU TEK KAW AL DANIEL

Pekerjaan : Swasta / wiraswasta

Nomor Id : 3504050204580002

Alamat : KALAMBRET GG. BROJO MUSTI RT/3.

Dalam akad ini, telah mendapat persetujuan istri/suami/keluarga/yang bernama bertindak untuk dan atas nama sendiri, selanjutnya disebut PIHAK II

Kedua belah pihak bertindak dalam kedudukanya masing-masing sebagaimana tersebut diatas telah sepakat mengadakan perjanjian PEMBIAYAAN MURABAHAH (JUAL BELI) dan terkait dengan ketentuan sebagai berikut :

1. PIHAK I memberikan kuasa kepada PIHAK II sejumlah uang untuk membeli barang berupa PUPUK DAB BENUH SAYURAN , dengan harga Rp 40.000.000,00. Kemudian dijual kepada PIHAK II dengan harga 49.600.000,00.
2. Keuntungan yang diterima oleh PIHAK I sebesar Rp. 9.600.000,00
3. Selanjutnya PIHAK II akan membayar barang tersebut dengan cara :
4. Di bayar sekaligus tanggal : -sebesar Rp-
5. Diangsur setiap bulan : 1 bulan dengan margin 2 % selama : 12 bulan

Dengan demikian angsuran :

1. Angsuran pokok : 3.333.333.33
2. Keuntungan : Rp. 800.000.00
3. Simpanan wajib : Rp. 1.000.00
4. Simpanan pembayaran : Rp. 50.000.00
5. Infaq : Rp. 0,00

Total : Rp. 4.184.333

1. Pokok dibayar pada : -sebesar Rp-
2. Sisa pokok sebesar : Rp. 0,00 dibayar pada -,

Adapun metode perhitungannya adalah sebagai berikut :

Akad Pembiayaan : MURABAHAH

Harga Pokok Jual : Rp 40.000.000

Jangka Waktu Pembayaran : 1 tahun (12 bulan)

Angsuran Pokok : $Harga pokok Jual :Jumlah Bulan$

$$\frac{40.000.000.00}{12}=3.333.333.33$$

Angsuran Mar-up : $Keuntungan Margin ×Harga Pokok Jual$

 :$ 2\%× 40.000.000=RP 800.000$

Pokok Mar-up : $Angsuran pokok +Angsuran Mark-up$

 $3.333.333.333 + 800.000=4.133.333.33$

Baki Debet : $Harga Jual –Angsuran Pokok$

$$40.000.000 -3.333.333.33$$

$$=36.66.666.667$$

Harga Jual : $Angsuran Mark-up ×Jumlah Bulan$

 $800.000 ×12 =9.600.000$

Pengikatan : Interent

Kalau dirincikan :

1. Jml. Pokok pemb : Rp 3.333.333,33
2. Angsuran Mark-up : Rp 800.000,00
3. Simpanan Wajib : Rp 1.000,00
4. Simpanan pokok : Rp 0,00
5. Simpana Pembiayaan : Rp 50.000,00
6. Infaq : Rp 0,00

 Jumlah : Rp 4.184.333, 3

**Tabel 4.1**

**Jadwal Angsuran**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Angsuran****Ke** | **Angsuran Pokok** | **Angsuran Mark-up** | **Pokok****Mark-up** | **Baki****Debet** |
| 1 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 36.666.666,67 |
| 2 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 33.333333,34 |
| 3 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 30.000.000,01 |
| 4 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 26.666.666,68 |
| 5 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 23.333.333,35 |
| 6 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 20.000.000,02 |
| 7 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 16.666.666.69 |
| 8 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 13.333.333,36 |
| 9 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 10.000.000,03 |
| 10 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 6.666.666,7 |
| 11 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 3.333.333,37 |
| 12 | 3.333.333,33 | 800.000 | 4.133.333,33 | 0.04 |
| Jumlah | 39.999.999,96 | 9.600.000 | 49.599.999,96 |  |

*Sumber : Data BMT Istiqomah*

Berdasarkan metode tersebut, dalam mekanisme menentukan harga jual dan *profit margin* dalam transaksi *murabahah* BMT membeli produk dari vendor (tempat penjualan produk) dengan memberikan pembayaran. Agar tidak terlibat dalam penerimaan kiriman barang dan agar tidak perlu repot mengatur penyimpanan produk itu, seringkali BMT menunjuk nasabah sebagai agen untuk menerima kiriman atas nama BMT. Karena BMT masih merupakan pemilik dari produk tersebut, dalam perjanjian transaksi *murabahah* yang dilakukan antara BMT dan nasabah menyebutkan keuntungan *profit* yang di bebankan serta beberapa detail relevan lain. Perjanjian tersebut diakhiri dengan kesepakatan cara membayar yaitu dengan tunai atau melalui cicilan. Pada waktu pembayaran nasabah menunaikan pembayaran kepada BMT. Pembayaran ini mencakup biaya ke BMT dalam *profit* *margin* untuk BMT. Selain dalam perjanjian transaksi *murabahah* BMT juga menerima komoditas atau aset lain sebagai jaminan atas risiko kredit atau risiko nasabah dalam gagal membayar angsuran.

Dalam transaksi *murabahah*  harus didasarkan pada penjualan dan tidak di gunakan untuk tujuan pendanaan. Dalam transaksi ini tidak dapat dipakai dalam kasus dimana nasabah ingin mendapatkan dana untuk tujuan selain pembelian produk, serpeti modal kerja, pembayaran upah dan honor atau penyelesaian masalah pembayaran. Dalam perjanjian transaksi tersebut penjualan yang sah dalam syariah mengharuskan barang yang di jual benar-benar dibeli dari BMT yang mengambil kepemilikan dana penguasaanya

BMT sebagai lembaga keuangan non bank tidak pernah terlepas dari masalah pembiayaan. Karena pembiayaan merupakan aktivitas kegiatan utamanya. Produk pembiayaan yang dikeluarkan oleh BMT salah satunya produk pembiayaan *murabahah* dalam menentukan harga jual dan *profit margin.* Dalam pembayaran piutang kepada BMT, nasabah membayarkannya sesuai dengan jangka waktu tertentu sebagaimana yang telah dijelaskan terdapat teori Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran. Tagihan yang timbul dari transaksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah, salam, istishna’* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang. Besarnya piutang tergantung pada *plafond* pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.[[3]](#footnote-4)

 Di lihat dari Perbandingan antara praktek akad *murabahah* secara *klasik* dengan cara *kontemporer* disajikan seperti tabel berikut:[[4]](#footnote-5)

**Tabel 4.2**

**Tabel Perbandingan Akad Antara Praktek *Klasik* dan *Kontemporer***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Karakteristik****Pokok** | **Praktek *Klasik* (dalam****transaksi umum dan ideal)** | **Praktek *Kontemporer*** |
| Tujuan transaksi | Kegiatan jual beli | Pembiayaan dalam rangkapenyediaanfasilitas/barang |
| Tahapan transaksi | Dua tahap. | Satu tahap |
| Proses transaksi | 1. Penjual membeli barang

dari produsen.1. Penjual menjual barang kepada pembeli.
 | Bank selaku penjual dapatmewakilkan kepadanasabah untuk membelibarang dari produsen untukdijual kembali kepadanasabah tsb. |
| Statuskepemilikanbarang pada saatakad | Barang telah dimiliki penjualsaat akad penjual denganpembeli dilakukan | Barang belum jelasdimiliki penjual saat akadpenjualan dengan pembelidilakukan. |
| Perhitungantingkat margin | 1. Perhitungan laba

menggunakan biayatransaksi riil (realtransactionary cost).1. Perhitungan laba

merupakan lumpsum(sekaligus) danwholesale. | 1. Perhitungan menggunakan benchmark atas rate yang berlaku dalam pasar uang.
2. Perhitungan laba menggunakan persentase per annum dan dihitung berdasarkan baki debet (outstanding) pembiayaan.
 |
| Sifat pemesananbarang olehnasabah | 1. Tidak tertulis.
2. Dua pendapat mengikat dan tidak mengikat.
 | Tertulis dan mengikat |
| Pengungkapanharga pokok danmarjin | Harus transparan. | Harus transparan. |
| Tenor | Sangat pendek | Jangka panjang (1 – 5tahun). |
| Cara pembayarantransaksi jual beli | Cash and Carry. | Dengan cicilan/angsuran(ta’jil). |
| Kolateral(jaminan) | Tanpa kolateral | Ada kolateral / jaminanTambahan |

Akan tetapi jika ditinjau dari ilmu syari’ah, bahwa praktek yang diterapkan oleh BMT Istiqomah dalam menentukan *profit margin* dan harga jual masih mengacu sistem konvensional dengan *profit margin* $\pm $ 2% bahkan di dalam bank konvensional lebih rendah di banding dengan yang ada di BMT Istiqomah Bago Tulungagung yang menggunakan *profit margin* $\pm 2\%$ dalam setiap angsuran. Dalam penetapan *margin* yang dilakukan BMT Istiqomah menggunakan *fixed rate* dengan motode *flat rate* di mana penetapan *margin* dan hutang pokok yang dibebankan setiap bulan adalah sama, sehingga pembayaran total cicilan setiap bulan besarnya tetap sampai selesai.[[5]](#footnote-6)

Kebijakan ini bisa saja menjadi persepsi (pandangan) masyarakat yang mengatakan bahwa penentuan harga jual antara BMT Istiqomah dan konvensional tidak ada bedanya, bahkan terkadang harga jual yang diberikan BMT Istiqomah lebih mahal dari pada konvensional. Padahal nasabah ingin mendapatkan keringanan dengan bertransaksi kepada BMT Istiqomah. Akan tetapi nasabah malah mendapatkan beban harga yang lebih tinggi dari pada mereka bertransaksi dengan bank konvensional.

Penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan BMT Istiqomah memberikan beban keuntungan yang harus diberikan untuk pemegang saham dan dana pihak ketiga kepada nasabah pembiayaan termasuk di dalamnya *murabahah*. Di mana operasional BMT Istiqomah lebih dominan bertumpu pada selisih keuntungan. Oleh karena itu, semakin jelas terlihat bahwa dari sisi praktek penentuan harga jual barang pada akad *murabahah* yang dilakukan oleh BMT Istiqomah belum sempurna dengan aturan syariah. Karena besar ataupun kecil, para nasabah pembiayaan, khususnya *murabahah* menerima beban bagi hasil atas keuntungan nasabah penyimpan dan pemilik saham yang seharusnya ditanggung oleh bank, baik ketika untung ataupun rugi. Salah satu yang menjadi dasar ketidaksesuaian dalam penerapan paradigma ini adalah pemahaman yang keliru bahwa BMT harus selalu mendapatkan keuntungan. Selain akan memberatkan nasabah pembiayaan, menjanjikan bahwa suatu usaha akan selalu untung juga dilarang dalam Islam. Sebab, adakalanya suatu usaha itu mendapatkan keuntungan, namun adakalanya juga menderita kerugian, terutama adalah tidak melakukan judi, penipuan, mendzalimi orang lain, serta terbebas dari riba.

Penetapan *margin* yang dilakukan BMT Istiqomah masih tergantung pada kebutuhan untuk memperoleh keuntungan riil sehingga dapat memberikan beban keuntungan yang harus diberikan kepada dana pihak ketiga dan pemegang saham. Di samping itu, BMT Istiqomah masih melihat *benchmark* (suku bunga) yang ada di pasar, melihat penentuan suku bunga pesaing, serta kebijakan moneter yang ditetapkan Bank Indonesia sebagai regulasi terhadap suku bunga yang diberikan.

1. **Metode Menentukan Harga Jual dan Profit Margin dalam Pembiayaan Murabahah BMT Istoqomah Bago Tulungagung.**

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada pimpinan dan karyawan BMT Istiqomah Bago Tulungagung, terkait dengan metode dalam menentukan harga jual dan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* sebagai berikut :

Dalam kaitanya dengan metode Bapak Nur Salim menjelaskan “sebelumnya tidak ada metode khusus untuk penentuan harga jual? Karena masalahnya adalah situasional yaitu *pertama* terkait dengan jangka waktu, *kedua* terkait penggunaan dana, *ketiga* Terkait dengan kondisi nasabah. Tiga hal ini tidak bisa dipisahkan atau mungkin bisa di pisahkan untuk usahanya yang sangat jelas dan orangnya dapat di percaya. Jadi tidak ada metode yang khusus di dalam BMT sendiri. Pada dasarnya hitungan ekonomi itu memang ada metodenya hanya tidak dapat kita tepati karena kita menghadapi situasi dan kondisi nasabah”.[[6]](#footnote-7)

Dalam penentuan harga jual menurut Bapak Nur Salim tidak ada metode khusus yang di lakukan oleh BMT Istiqomah. Penentuan harga jual dan *margin* dapat dilihat dari jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah. Sehingga pihak lembaga sendiri memberi kelonggaran dalam mengagsur yaitu kemampuanya nasabah berapa dalam satu bulan kemudian dari pihak lembaga akan melakukan kesepakatan antara nasabah dangan pihak lembaga. Setelah mendapatkan beberapa jawaban terkait dengan metode yang di gunakan oleh BMT Istiqomah Bago Tulungagung, selanjutnya peneliti menanyakan terkait dengan angsuran yang harus dilakukan oleh BMT kepada nasabah sebagai berikut :

Zainul Fuad menjelaskan“Terkait dengan jangka waktu angsuran dalam usaha dan kondisi nasabah dalam praktek rencana anggaran itu bukan angsuran tiap tahun yaitu *murabahah* plus maksimal angsuran 6 bulan, *murabahah* murni batas maksimal angsuran 3 bulan dan BBA di angsur perbulan dan maksimal 12 bulan. Dari jumlah pembiayaan tersebut perubahan kita apa, kemudian nanti buat anggota. volume usaha dalam satu tahun hasil pencapaian pendapatan berapa sehingga dalam hitungannya dan pendapatan untuk biaya keuangan pihak ketiga misalnya untuk biaya operasional, karyawan dan lain sebagainya”.[[7]](#footnote-8)

Sehingga paparan di atas dalam menentukan jangka waktu dalam angsuran menurut bapak Zainul Fuad yang di lakukan oleh BMT Istiqomah yaitu menggunakan negoisasi atau kesepakatan dalam kemampuan nasabah mengangsur. Peneliti juga melakukan wawancara dengan pimpinan BMT Istiqomah Bago Tulungagung terkait dengan metode penentuan harga jual. Adapun hasilnya adalah sebagai berikut:

Bapak Nur Salim menjelaskan: “sebenarnya kita tergantung dengan sistem yaitu kita tawarkan kepada nasabah untuk mengangsurnya menggunakan system atau metode apa. hanya kebanyakan nasabah menggunakan sistim angsuran yang seperti sekarang berjalan saat ini setiap bulannya dalam angsuran tetap. Sebenarnya kita bedakan antara nasabah yang penghasilan bulanan sama dengan yang tidak mempunyai penghasilan bulanan seperti nasabah seperti petani yang tidak mempunyai penghasilan bulanan mereka di arahkan ke pembiayaan *murabahah* murni dan *murabahah* plus yaitu *murabaha*h murni angsuranya 3 (tiga) bulan sedangkan *murabahah* plus angsuranya 6 (enam) bulan”.[[8]](#footnote-9)

Dari wawancara di atas dapat dikatakan secara tidak langsung penerapan metode dalam menentukan harga jual dan *profit* *margin* pada BMT Istiqomah Bago Tulungagung menggunakan metode *flat.*

Dalam menentukan harga jual dan *profit margin*, BMT Istiqomah tidak menentukan begitu saja, yaitu harus ada beberapa pertimbangan. Dalam metode yang diterapkan untuk menentukan kedua hal tersebut. Hal itu dilakukan karena selain mendapat keuntungan, lembaga ini juga memegang teguh prinsip ekonomi yang ada di dalam aturan syariah. Apalagi lembaga ini merupakan lembaga yang berbasis syari’ah sehingga tidak hanya keuntungan duniawi saja yang menjadi titik tekannya akan tetapi keuntungan *ukhrowi* juga ditegakkan.

Menurut Bank Syariah teori dalam perhitungan penentuan harga jual dan *profit margin* terdiri dari empat metode *Sliding,* rata-rata*, Flat* dan *Annuitas* sebagai berikut :

1. Metode *Margin* Keuntungan Menurun (*Sliding*)

*Marjin* Keuntungan Menurun adalah perhitungan *marjin* keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunya harga pokok sebagai akibat adanya angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.[[9]](#footnote-10)

1. Metode Kuntungan *Rata-rata*

*Margin* Keuntungan Rata-rata adalah *margin* keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan *margin* keuntungan) dibayar nasabah tiap bulan.[[10]](#footnote-11)

1. Metode *Margin* Keuntungan *Flat.*

*Margin* Keuntungan *Flat* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.[[11]](#footnote-12)

1. Metode *Margin* Keuntungan *Annuitas*

*Margin* Keuntungan *Annuitas* adalah *margin* keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara *annuitas.* Perhitungan *annuitas* adalah suatu cara pengembalian pembiayaan dengan pembayaran angsuran harga pokok dan *margin* keuntungan secara tetap. Perhitungan ini akan menghasilkan pola angsuran harga pokok yang semakin membesar dan *margin* keuntungan yang semakin menurun.[[12]](#footnote-13)

Dalam menentukan Perhitungan harga jual dan *margin*  pembiayaan *murabahah* menggunakan rumus perhitungan *margin*  dalam persentase dan rumus harga jual. Adapun metode dalam penentuan *margin*  yang di lakukan BMT Istiqomah adalah menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Irham Fahmi dan Yovi Laviana Hadi yaitu menggunakan metode margin keuntungan *Flat Rate*, yang dimana metode *Margin Flat Rate* adalah perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode ke periode lainnya, walaupun bagi debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.[[13]](#footnote-14)

Dari hasil penelitan yang diperoleh penulis dengan informan yang ada. Sehingga dalam menentukan *margin* yang di lakukan BMT Istiqomah Bago Tulungagung yaitu situasioanal atau menggunakan negosiasi kepada Nasabah dalam menentukan *profit margin* meskipun dari pihak lembaga BMT sendiri sudah menetapkan *margin* $\pm 2\%$ tetapi BMT memberi toleransi kepada nasabah dalam menentukan *margin* dan kemampuanya mengangsur dalam pembiayaan *murabahah* tersebut.

Dalam menentukan metode penentuan harga jual yang dilakukan oleh BMT dengan menggunakan secara kondisional hal ini terkait dengan tiga hal yaitu janggka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah yang mempengaruhi penentuan harga jual dan *profit margin* di dalam BMT Istiqomah Bago Tulungagung adalah kemampuan nasabah untuk melakukan angsuran dalam pembiayaan *murabahah*.

Dengan demikian, pada dasarnya dalam menentukan harga jual dan *profit* *margin* yang dilakukan oleh BMT Istiqomah menurut analisa penulis sudah baik dan sesuai dengan tuntunan syariah serta menerapkan sistem jual beli yaitu menggonakan negoisasi seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur’an ayat 29 sebagai berikut :

Artinya : *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.[[14]](#footnote-15)*

Dari ayat diatas dijelaskan bahwasanya sebelum terjadinya kesepakatan antara calon nasabah dengan BMT atas dasar negoisasi, dalam menentukan harga jual terlebih dahulu dan dijelaskan kepada nasabah berapa harga belinya kemudian ditambah biaya yang dikeluarkan serta ditambah keuntungan yang akan diperoleh oleh BMT. Sehingga terjadi kesepakatan harga yang selanjutnya melakukan transaksi jual beli secara baik dan benar serta *maslahat* yang sesuai dengan ketentuan yang diberlakukan oleh BMT Istiqomah.

1. **Faktor–faktor yang mempengaruhi Harga Jual dan Profit Margin pada Pembiayaan Murabahah pada BMT Istoqomah Bago Tulungagung.**

Dalam kaitannya dengan faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual dan *profit margi*n dalam pembiayaan *murabahah* peneliti menggunakan teori yang ada diatas. Dan peneliti mebandingkan yang ada di lapangan apakah ada kesamaan antara yang ada di dalam teori dengan yang ada di lapangan, kemudian peneliti melakukan wawancara dengan beberapa karyawan salah satu factor yang mempengaruhi penentuan harga jual dan menentukan *profit margin* dalam pembiayaan *murabahah* yang ada di BMT Istiqomah Bago Tulungagung. Yang mempengaruhi dalam mengambil keputusan untuk menentukan harga jual dan menentukan *margin* adalah sebagai berikut :

Bapak Slamet Riadi mejelaskan “Ada tiga yang terkait faktor yang mempengaruhi margin. *pertama* Terkait dengan jangka waktu. *kedua* Terkait dengan penggunaan dana. *ketiga* Terkait dengan kondisi nasabah. Dalam hal tersebut kita bisa bertoleransi dalam bagi hasilnya. Untuk terkait dengan marginya 2-2,3% normatifnya itu saja sering di langgar atau tidak ditepati karena menyesuaikan kondisi nasabah kadang-kadang 1% bahkan nol koma berapa persen. Kemudian dalam menentukan nasabah layak atau tidak kita melakukan survei yaitu wawancara, survei lapangan (tempat usaha pemohon pembiayaan usaha) dan sumber referensi (tokoh birokrasi / tokoh agama dan masyarakat setempat)”.[[15]](#footnote-16)

Ketiga hal di atas merupakan faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* yang ada di BMT Istiqomah Bago Tulungagung. terkait dengan jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah. Sehingga faktor tersebut sulit untuk dihindari bahkan tidak dapat dihindari karena faktor yang telah disebutkan sangat erat kaitannya dalam menentukan harga jual dan *profit margin.*

Terkait dengan menentukan *profit margin* yang ada di BMT peneliti melakukan wawancara dengan salah satu karyawan bagian pengarahan dana sebagai berikut :

Ibu Lisa Agus Rahmawati menjelaskan: “Dalam menetukan *profit margin* bagi nasabah baru membayar biaya administrasi anggota Rp 2.500, simpanan pokok 5 ribu, simpanan wajib 10 ribu, sedangkan biaya dalam pembiayaan 1 bulan 1%, 2 sampai 6 bulan 2%, 7 sampai 9 bulan 2,5% dan 10 sampai 12 bulan 3%. dari jumlah pembiayaan, sedangkan keuntungan lembaga yang di dapat 2-3 % itu saja tergantung jangka waktu dan kegunaan sistem pembiayaan misalnya BBA dingasur perbulan dan batas maksimal 12 bulan”.[[16]](#footnote-17)

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa setiap ada nasabah baru, maka harus membayar *profit margin* biaya administrasi sebesar Rp 2500 dan membayar simpanan wajib dan simpanan pokok ada pun besarnya biaya dalam pembiayaan di tentukan berdasarkan jangka waktu.

Dalam perjalanan setiap lembaga akan menemukan berbagai faktor yang mepengaruhi atas aktivitasnya yaitu faktor yang mempengaruhi harga jual dan *profit margin* pada pembiayaan *murabahah* ada tiga faktor adalah jangka waktu, penggunaan dana, kondisi nasabah.

Menurut teori faktor yang mempengaruhi harga jual yang dilakukan BMT Istiqomah Bago Tulungagung adalah menggunakan salah satu dari teori yang dikemukakan oleh Sutojo Siswanto yaitu derajad resiko dan jangka waktu jatuh tempo, target laba yang di inginkan, kebutuhan dana dan lain-lain.[[17]](#footnote-18)

Dari faktor tersbut yang mempengaruhi besar kecilnya penetapan harga jual dan *profit margin* secara garis besar, sedangkan hasil wawancara dari Bapak Slamet Riadi yang ada di BMT bahwasanya yang mempengaruhi harga jual ada tiga sebagai berikut:

1. Jangka Waktu

Dalam waktu jatuh tempo atau udah waktunya pembayaran kembali, terutama berperan penting dalam penentuan *profit margin* yang diberikan. Menurut peneliti semakin tinggi resiko kredit yang akan diberikan oleh BMT Istiqomah, semakin tinggi pula BMT akan memasang tarif margin dalam pembiayaan. Dalam kaitannya dengan jangka waktu biasanya BMT akan menetapkan *profit margin* yang lebih rendah pada pembiayaan yang didukung oleh jaminan yang cukup, dibandingkan dengan pembiayaan yang diberikan tanpa jaminan atau jaminannya kurang meyakinkan. Hal yang sama akan dilakukan oleh BMT terhadap angsuran yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi marginya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka *margin* *relative* lebih rendah.

1. Penggunaan dana

Dalam penggunaan dana yang diinginkan, merupakan besarnya keuntungan yang diinginkan oleh BMT. Jika laba yang di inginkan besar, maka *margin* pinjaman ikut besar dan demikian pula sebaliknya. Oleh karena itu, pihak BMT harus serius dalam menentukan persentase *margin* atau keuntungan yang diinginkan. Apabila nasabah tidak mampu membayarnya di BMT Istiqomah.

1. Kebutuhan Dana

Dalam BMT mengalami kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh BMT untuk menutupi agar kekurangan dana tersebut cepat terpenuhi dengan meningkatkan *profit margin* dalam simpanan. Dengan meningkatnya *profit margin* dalam simpanan akan menarik nasabah baru untuk menyimpan uang di BMT dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika BMT kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, maka BMT akan menurunkan *margin* simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga pembiayaan *margin* sehingga permohonan pembiyaan meningkat.

Terkait dengan tiga faktor yang ada di atas yaitu jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah tersebut peneliti mengutip dalam pembiayaan *murabahah* yang mempengaruhi penentuan *profit margin* yang ada di BMT tersebut.

Dalam proses penentuan harga jual dimana *Account officer* (AO) dari BMT Istiqomah akan menyampaikan tingkat *margin* yang di inginkan oleh BMT kepada nasabah pembiayaan *murabahah*. Nasabah dapat menawar hanya sampai nilai *margin* tertentu yang tidak dapat diturunkan lagi. Seandainya nasabah ingin diturunkan lagi, maka kemungkinannya adalah nasabah tersebut ditolak, atau permohonannya ditunda sampai diputuskan oleh rapat pimpinan BMT Istiqomah.

Menurut Muhamad dalam mengambil keputusan dan penerimaan nasabah yang akan ditetapkan berdasarkan pada penilaian dari hasil evaluasi 5C, yaitu *character, capacity, capital, collateral, dan condition*.[[18]](#footnote-19)

1. ***Character*** (Watak dan Kepribadian Nasabah)

Dalam hal ini yang dilakukan BMT Istiqomah terhadap pribadi nasabah atau anggota, hal ini diperlukan untuk mengetahui bagaimana karakter si nasabah atau anggota tersebut yang nantinya untuk memastikan dari pribadi nasabah atau anggota tersebut dapat menuaikan kewajibannya.Untuk mengetahui karakter dari nasabah atau anggota dapat bertanya kepada tetangga yang ada dilingkungan rumah ataupun dari lingkungan tempat usahanya.

1. ***Capacity*** (Kemampuan Nasabah)

Terkait dengan kemampuan nasabah atau anggota dalam mengelola pembiayaan seperti, perkembangaun usaha baik, tingkat keuntungan nasabah atau anggota, tempat usaha permanen dan milik sendiri, tempat tinggal permanen dan milik sendiri, dan lain-lain.

1. ***Capital*** (Modal dari Nasabah)

Modal terhadap nasabah atau anggota dalam mendukung pembiayaan, dimana nasabah atau anggota yang memiliki modal sendiri dapat mendukung pembiayaan tersebut.Seperti : asset pribadi, asset usaha, simpanan di ARSA, simpanan di BMT, dan lain-lain.

1. ***Collateral*** (Jaminan Pembiayaan)

Nasabah atau anggota yang mengajukan pembiayaan diatas Rp 1.000.000,- harus memberikan jaminan (BPKB Kendaraan, Setifikat Tanah, dan lain-lain). Barang yang dijadikan jaminan harus diteliti dahulu kebenaran kepemilikannya dan sesuai dengan nominal yang diajukan. Hal ini dilakukan agar nasabah atau anggota melakukan kewajibannya dalam pembiayaan

1. ***Condition of Economic*** (Kondisi Ekonomi)

Penilaian ini berhubungan dengan situasi kondisi perekonomian di suatu daerah yang mana dapat mempengaruhi kegiatan usaha calon nsabah dan juga bisa melalui hambatan-hambatan yang akan bisa mengganggu nasabah dalam membayar pelunasan hutangnya kepada BMT. Kondisi ekonomi yang baik, mampu memberikan secercah harapan akan keberhasilan suatu usaha, begitupun sebaliknya.

1. Buku Pelatihan Pinbuk Tulungagung…hlm 23 [↑](#footnote-ref-2)
2. Data sekunder BMT Istiqomah Tulungagung….25-26 [↑](#footnote-ref-3)
3. Adiwarman Karim, *Bank Islam*, *Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi Ketiga, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007. hlm. 279-280. [↑](#footnote-ref-4)
4. Ahmad Buchori, dkk. *Standarisasi Akad Perbankan Syariah*. Kajian Perbankan Syariah, Bank Indonesia, 2004, hlm. 48. [↑](#footnote-ref-5)
5. Irham Fahmi dan Yovi Laviana Hadi*, Pengantar Manajemen Perkreditan*. Cet. Pertama Bandung Alfabeta 2010. hlm.67-68. [↑](#footnote-ref-6)
6. Nur salim, SS, (Ketua) *wawancara* tgl 29 – Juni-2012 pukul 11.00 WIB [↑](#footnote-ref-7)
7. Zainul Fuat, pembiayaan) *wawancara* tgl 29 – Juni-2012 pukul 11 WIB [↑](#footnote-ref-8)
8. Nur Salim (ketua) *wawancara* tgl 18– Juli-2012 pukul 11 WIB [↑](#footnote-ref-9)
9. Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi*. Pengantar Manajemen Perkreditan*. Hlm 72 [↑](#footnote-ref-10)
10. Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, “*Islamic Financial Management*”. hlm 234 [↑](#footnote-ref-11)
11. Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. hlm 67 [↑](#footnote-ref-12)
12. Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*,hlm 1231 [↑](#footnote-ref-13)
13. Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*, hlm 67 [↑](#footnote-ref-14)
14. Depag RI, *Al-Qur’an dan terjemahnya.* Al-Jumanatul, Bandung : CV penerbit ART. 2012. hlm 65 [↑](#footnote-ref-15)
15. Slamet Riadi, (Pengarahan Dana) *wawancara* tgl 27 Juni 2012 pukul 12.30 WIB [↑](#footnote-ref-16)
16. Ibu Lisa Agus Rahmawati (Administrasi pembiayaan) *wawancra* tgal 24 Juli 2012 pukul 09 WIB [↑](#footnote-ref-17)
17. Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank*,. Hlm.133. [↑](#footnote-ref-18)
18. Muhammad, “*Manajemen Bank Syariah”*,. Hlm 160 [↑](#footnote-ref-19)