

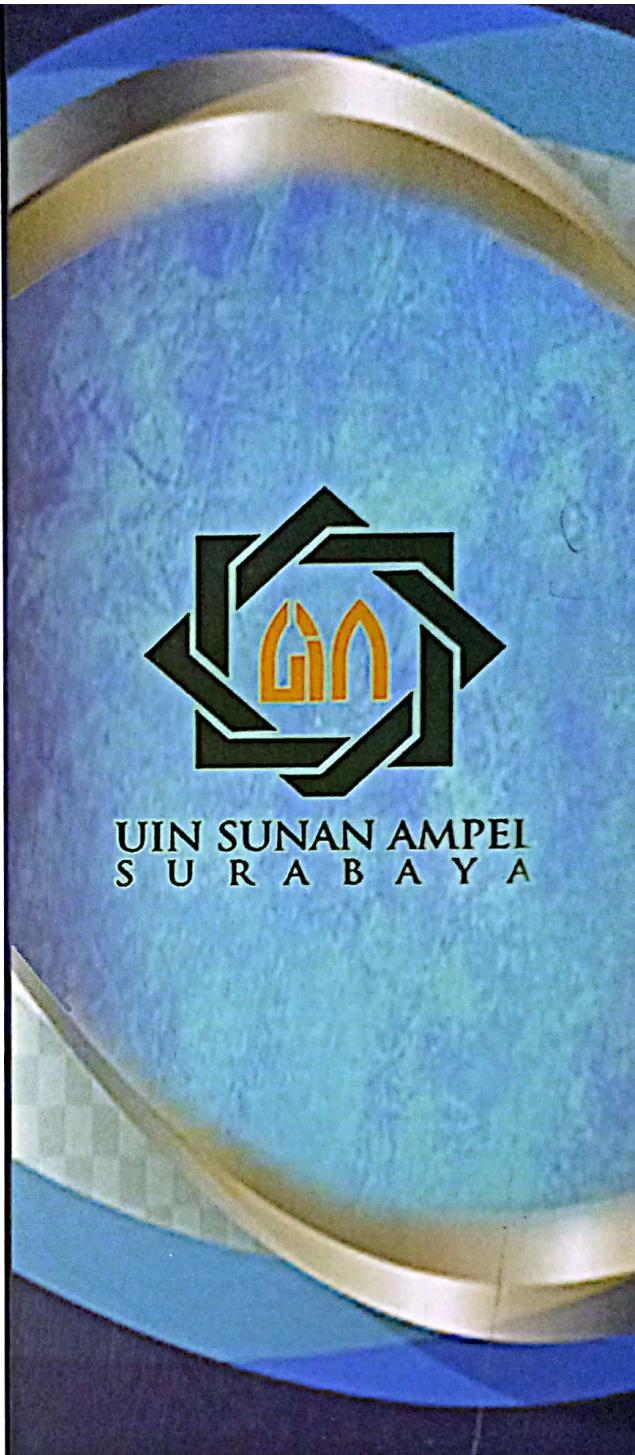
**PENELITIAN
MADYA INDIVIDUAL**

**MODEL PENENTUAN PROFIT
MARGIN PEMBIAYAAN
MURABAHAH DENGAN
AGUNAN UMUM DAN
AGUNAN KHUSUS**

(Studi Kasus pada BPRS Ben Iman Lamongan
Jawa Timur)

Peneliti :

Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM
NIP. 196212141993031002



**LAPORAN
PENELITIAN 2017**

Berdasar :
Surat Keputusan Rektor
UIN Sunan Ampel Surabaya
Nomor : 269 Tahun 2017

**Laporan Penelitian
Madya Individual**

**MODEL PENENTUAN PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN
MURABAHAH DENGAN AGUNAN UMUM DAN AGUNAN KHUSUS
(Studi Kasus pada BPRS Ben Iman Lamongan Jawa Timur)**



PENELITI:

**Dr. H. Ah. Ali Arifin, MM
(NIP. 196212141993031002)**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

**Berdasarkan Surat Keputusan Rektor UIN Sunan Ampel
Nomor : 269 Tahun 2017 Tanggal 5 Mei 2017**

SURABAYA

2017



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERISTAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PUSAT PENELITIAN
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Jl. Jend. A. Yani 117 Telp. 031-8410298 Fax. 031-8413300 Surabaya 60237

**NOTA BIMBINGAN DAN UJIAN
LAPORAN HASIL PENELITIAN**

Laporan hasil penelitian berikut ini:

N a m a : Dr.H.Ah.Ali Arifin,MM

NIP : 196212141993031002

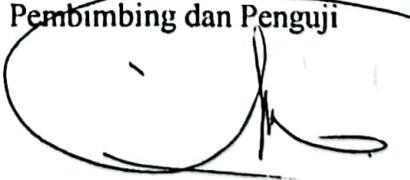
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Katagori : MADYA INDIVIDUAL

J u d u l : MODEL PENENTUAN PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN
MURABAHAH DENGAN AGUNAN UMUM DAN AGUNAN KHUSUS
(Studi Kasus pada BPRS Ben Iman Lamongan Jawa Timur)

Telah sesuai dengan ketentuan Buku Panduan Penelitian UIN Sunan Ampel
Surabaya Tahun 2017 setelah melalui proses pembimbingan dan pengujian

Surabaya, 17 OKTOBER 2017
Pembimbing dan Penguji



Prof. Dr. H. Abu Azam Al Hadi, M.Ag
NIP. 195808121991031000

KATA PENGANTAR

Bismillahir rahmaanir rochim

Syukur kami sampaikan kehadiran Allah SWT atas segala nikmat dan karunia Nya, sehingga penelitian ini bias diselesaikan dengan baik.

Shoalawatuhu Wasalamuhu semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW. Dengan bimbingan beliau kita terselamatkan dari kesesatan dalam kehidupan.

Penentuan profil dalam lembaga keuangan syariah merupakan proses yang sangat penting bagi pengembangan lembaga keuangan itu sendiri, oleh karena itu untuk diketahui secara nyata implementasinya di lapangan. Untuk itu riset ini sebagai agen dan relevan bagi keilmuan ekonomi syariah. Contohnya di perguruan tinggi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Dalam kesempatan ini, kami menyampaikan ucapan terimakasih kepada rektor UINSA Surabaya, pimpinan LPM, Prof. Dr. H. Abu Azam Al Hady, M.Ag, Moh. Arif M.Es yang memberikan kontribusi langsung maupun terhadap terselenggaranya penelitian ini. Kerjasama yang baik ini bias berlangsung lebih lama dan lebih produktif bagi pengembangan ilmu ekonomi syariah.

Atas nama peneliti kami mengucapkan Jazakum Allah Ahsanal Jaza. Aamiin.

Surabaya, Oktober 2017

Dr. H. Ah. Ali Arifin MM

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
ABSTRAK	iii

BAB 1 PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian.....	9
D. Kegunaan Penelitian.....	9

BAB II KAJIAN TEORITIK

A. Kerangka Teoritik	
a. Pembiayaan Murabaha	10
b. Penetapan Harga dan Profit Margin	15
c. Penetapan Margin Keuntungan Lembaga Leuangan Syariah.....	16
d. Penetapan Harga Jual Murabaha yang Efisien	19
e. Resiko Pembiayaan Murabaha	19
f. Persyaratan Untuk Perhitungan Marjin Keuntungan.....	21

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	34
B. Lokasi Penelitian.....	35
C. Sumber Data.....	35
D. Teknik Pengumpulan Data.....	36
E. Metode Analisis Data kualitatif	36
F. Tekhnik Keabsahan Data	39

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data.....	41
B. Analisis Data.....	71

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	82
B. Saran	83

DAFTAR PUSTAKA.....84

LAMPIRAN 1.....	89
LAMPIRAN 2.....	93
LAMPIRAN 3.....	94
LAMPIRAN 4.....	95
LAMPIRAN 5.....	98
KUTIPAN HASIL WAWANCARA	99

ABSTRAKSI

Penelitian dengan judul “Penentuan Profit Margin Agunan Khusus dan Agunan Umum di BMT BEN IMAN Lamongan” mempermasalkan 1. Prosedur dan proses penempatan prasis margin pembiayaan Murabaha di BMT BEN IMAN Lamongan dengan agunan khusus. 2. Prosedur dan proses penetapan profit margin Murabaha di BMT BEN IMAN Lamongan dengan agunan umum.

Metode mendapatkan jawaban masalah tersebut, peneliti menggunakan berbagai pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Dan kesimpulannya : 1. Proses dan prosedur penentuan profit margin dengan agunan khusus pada pembiayaan Murabaha di BMT BEN IMAN Lamongan adalah dengan melalui rapat direksi ALMA ALCO, dengan mempertimbangkan direksi competitor, market rate, Indirect Competitive, dan over head cost. 2. Proses dan prosedur penentuan profit margin dengan agunan umum dengan cara rapat direksi ALMA ALCO dengan mempertimbangkan kompetisi nasabah, jangka waktu, dan penggunaan dana.

Rekomendasi- perlu diadakan riset lanjutan tentang metode yang aman dan minimal resiko yang ditanggung oleh pihak BMT maupun konsumennya.

Kata kunci :

Profit margin, agunan umum, agunan khusus, murobahah.

ABSTRACTION

The title of this research is "determining profit margin special collateral and general collateral in the BMT BEN IMAN Lamongan" concerned 1. Procedures and processes of placement of margin financing of murabaha in BMT BEN IMAN Lamongan with special collateral. 2. Procedures and processes of placement of margin financing of murabaha in BMT BEN IMAN Lamongan with general collateral.

Method of getting answers to the problem, researcher used various qualitative approaches with in depth interviews, observation and documentation. And the conclusion : 1. Procedures and processes of placement of margin financing of murabaha in BMT BEN IMAN Lamongan is through a board meeting ALMA ALCO, with consider the director of competitor, market rate, indirect competitors, and overhead cost. 2. Procedures and processes of placement of margin financing of murabaha in BMT BEN IMAN Lamongan is through a board meeting ALMA ALCO, with consider the customer competition, duration, and use of fund.

Recommendations – need to be conducted further research on safe methods and at least the BMT and its customers.

Keywords :

profit margin, special collateral, general collateral, murobahah.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Islam memandang uang hanya sebagai alat tukar (*medium of exchange*), bukan sebagai barang dagangan (komoditas) yang diperjual belikan. Ketentuan ini telah banyak dibahas ulama seperti Ibnu Taymiyah, Al-Ghazali, Al-Maqrizi, Ibnu Khaldun dan lain-lain. Hal dipertegas lagi Choudhury dalam bukunya “*Money in Islam: a Study in Islamic Political Economy*”, bahwa konsep uang tidak diperkenankan untuk diaplikasikan pada komoditi, sebab dapat merusak kestabilan moneter sebuah negara.

Islam tidak mengenal adanya system *money demand for speculation*, karena spekulasi tidak diperbolehkan. Islam menjadikan harta sebagai obyek zakat. Uang adalah milik masyarakat, sehingga menimbun uang dan tidak menggunakannya untuk kegiatan produktif adalah dilarang, karena hal itu berarti mengurangi jumlah uang yang beredar di masyarakat. Dalam pandangan Islam, uang adalah *flow concept*, oleh karenanya harus selalu berputar dalam perekonomian. Semakin cepat uang berputar dalam perekonomian, maka akan semakin tinggi tingkat pendapatan masyarakat dan semakin baik perekonomian.

Bagi mereka yang tidak dapat memproduktifkan hartanya, Islam menganjurkan untuk melakukan investasi dengan prinsip *Musyārakah* atau *Mudhārabah*, yaitu bisnis dengan bagi hasil. Bila tidak ingin mengambil resiko karena ber-*musyārakah* atau ber-*mudhārabah*, maka Islam sangat menganjurkan untuk melakukan *Qard* yaitu meminjamkannya tanpa imbalan apapun karena meminjamkan uang untuk memperoleh imbalan adalah riba.

Motif permintaan akan uang adalah untuk memenuhi kebutuhan transaksi (*money demand for transaction*), bukan untuk spekulasi. Islam juga

sangat menganjurkan penggunaan uang dalam pertukaran, karena Rasulullah telah menyadari kelemahan dari salah satu bentuk pertukaran di zaman dahulu yaitu barter (*bai' al muqayyadah*), di mana barang saling dipertukarkan. Rasulullah Saw juga menyadari akan kesulitan-kesulitan dan kelemahan - kelemahan akan sistem pertukaran ini, lalu beliau ingin menggantinya dengan sistem pertukaran melalui uang, oleh karena itu beliau menekankan kepada para sahabat untuk menggunakan uang dalam transaksi-transaksi mereka¹.

Islam juga tidak mengenal konsep *time value of money*, tetapi Islam mengenal konsep *economic value of time* yang artinya bahwa yang bernilai adalah waktunya itu sendiri. Islam memperbolehkan pendapatan harga tangguh bayar lebih tinggi dari pada bayar tunai. yang lebih menarik adalah dibolehkannya penetapan harga tangguh yang lebih tinggi itu sama sekali bukan disebabkan *time value of money*, namun karena semata-mata karena ditahannya aksi penjualan barang².

Berkat perjuangan panjang yang tak kenal lelah, kehadiran lembaga keuangan berasaskan syariah Islam mulai mendapatkan tempat di Indonesia sejak sekitar awal tahun 1990-an. Lebih jauh dari itu, perkembangan selanjutnya, secara kelembagaan terjadi variasi yang disebabkan oleh adanya hambatan ketentuan yuridis formal, sementara gairah dan usaha mengembangkan ekonomi syariah terutama disektor pembiayaan, maka lahirlah variasi baru dalam bagian Lembaga Keuangan Bank yang berorientasi pada pembiayaan dan menggunakan Prinsip syariah diantaranya adalah KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan.

Keberadaan Lembaga Keuangan syariah di tengah-tengah aktivitas perekonomian sebagai alternatif dari Lembaga konvensional merupakan suatu hal yang cukup positif. Masyarakat muslim telah mendapatkan solusi atas permasalahan yang terkait dengan fatwa MUI tentang pengharaman bunga

¹Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga. Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar 2003), 15.

²Ibid, 23.

bank. Termasuk yang sering muncul ke permukaan adalah produk jual beli seperti Produk *Murābahah*.³

Pembiayaan *Murābahah*sampai saat ini masih merupakan pembiayaan yang dominan bagi perbankan syari'ah di dunia. Akad *Murābahah*merupakan akad jual beli barang pada harga pokok dengan tambahan keuntungan yang disepakati, yang sesuai dengan hukum Islam tentang Halalnya Jual Beli dan Larangan Riba dalam Al qur'an disebutkan:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آتَيْنَاكُمُ الْأُفْوَانَ الْكَبِيرَاتِ لَا أَنْتُمْ تَعْمَلُونَ إِلَّا عَنْ تَرْاضٍ مِّنْكُمْ

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."⁴

وَأَخْلَأَ لِلَّهِ الْبَيْعَوْحَرَمَارِبًا

Artinya:

"Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba."⁵

Selanjutnya, akibat transaksi jual beli *Murābahah*menyebabkan timbulnya piutang *Murābahah*. Karena adanya penangguhan pembayaran ini menimbulkan kesan bahwa pembiayaan *Murābahah*tidak berbeda dengan pemberian kredit berbunga oleh bank konvensional.

Didalam *debt financing* (pembiayaan hutang) bank konvensional ada beberapa unsur seperti adanya *pre fixed interest* (bunga) yang ditetapkan di awal peminjaman, bunga tersebut muncul akibat dari penundaan pembayaran dan wujudnya spekulasi. Kalau dalam konvensional ada *pre-fixed interest*,

³Muhammad Syaf'i Antonie,*Bank Syariah* (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), 86

⁴Al Quran Surat An-Nisa ayat 29.

⁵ Al Quran Surat Al-Baqoroh Ayat 275.

maka di dalam *Murābahahada pre-fixed profit* (suatu penetapan tambahan), dan penambahan itu juga disebabkan karena adanya unsur penundaan pembayaran. Unsur spekulasi terhadap perubahan *base landing rate* (suku bunga) telah dihilangkan dengan memakai *fixed rate* (nilai *mark up* yang tetap)⁶. Pada sisi lain secara umum dalam proses penerapan prinsip kehati-hatian, bank sebelum mengelontorkan pembiayaan termasuk pembiayaan *Murābahah* pada pihak ketiga atau nasabah, sering menggunakan konsep pembiayaan Prinsip 5 C, yaitu *Charakter, Capacity, Capital, condition of Economy, dan Collateral* (Agunan)⁷.

Agunan atau yang lebih dikenal sebagai agunan adalah harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap pihak ketiga. Agunan dalam pembiayaan memiliki dua fungsi yaitu Pertama, untuk pembayaran hutang seandainya terjadi wanprestasi atas pihak ketiga yaitu dengan jalan menguangkan atau menjual Agunan tersebut. Kedua, sebagai akibat dari fungsi pertama, atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak debitur. Pemberian jumlah pembiayaan tidak boleh melebihi nilai harta yang dijaminkan. Agunan dalam pengertian yang lebih luas tidak hanya harta yang ditanggungkan saja, melainkan hal-hal lain seperti kemampuan hidup usaha yang dikelola oleh debitur. Untuk Agunan jenis ini, diperlukan kemampuan analisis dari officer pembiayaan untuk menganalisa *circle live* usaha debitur serta penambahan keyakinan atas kemampuan debitur untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.⁸

Lembaga Keuangan syariah, dalam hal ini termasuk adalah KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur yang terletak di pusat kota Lamongan Jawa Timur Provinsi Jawa Timur, tepatnya di jalan Veteran No.80 kota Lamongan Jawa Timur yang selanjutnya akan menjadi obyek penelitian

⁶ Abdullah Saeed. *Bank Islam dan Bunga*, 43.

⁷ Muchdarsyah Sinungun, *Manajemen Dana Bank* (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2000), 242.

⁸ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan syariah* (Jakarta : Zikrul Hakim, 2003), 139

penulis, dalam perjalannya telah menerapkan beberapa produk pembiayaan , termasuk Pembiayaan *Murābahah*, yang mana dalam praktiknya KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur mengklasifikasikan agunan pembiayaan *Murābahah* kedalam dua kategori, yaitu Pembiayaan *Murābahah*dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan (Surat Keputusan), yang dimaksud Agunan Umum disini adalah jenis Agunan yang berlaku sebagaimana Umumnya, sesuai yang disebutkan dalam Undang-undang yang berlaku diantaranya adalah Pengertian Agunan terdapat dalam Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 februari 1991, yaitu: "suatu keyakinan kreditur.bank atas kesanggupan debitur untuk melunasi kredit sesuai dengan yang diperjanjikan".⁹

Sedangkan pengertian agunan diatur dalam Pasal 1 angka 23 UU No. 10 Tahun 1998, yaitu: "Agunan pokok yang diserahkan debitur dalam rangka pemberian fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan Prinsip Syari'ah, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia"¹⁰.

Jadi, dapat disimpulkan bahwa unsur-unsur dari Agunan (menurut Pasal 1 angka 23 UU No. 10 Tahun 1998), yaitu:

1. merupakan Agunan tambahan.
2. diserahkan oleh nasabah debitur kepada bank/kreditur.
3. untuk mendapatkan fasilitas kredit/pembiayaan berdasarkan Prinsip Syari'ah.

Menurut Prof. soebekti Agunan yang baik dapat dilihat dari keberadanya :¹¹

1. Dapat membantu memperoleh pembiayaan bagi pihak ketiga
2. Tidak melemahkan potensi pihak ketiga untuk menerima pembiayaan guna meneruskan usahanya.
3. Memberikan kepastian kepada bank untuk mengeluarkan pembiayaan dan mudah diuangkan apabila terjadi wanprestasi .

⁹Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/69/KEP/DIR tanggal 28 februari 1991

¹⁰UU No. 10 Pasal 1 angka 23 Tahun 1998

¹¹Prof Soebekti, *Jaminan-Jaminan untuk Pemberian Kredit Menurut Hukum Indonesia*, (Bandung: Alumni), 29.

Sedangkan Kategori Agunan yang kedua yang diterapkan dalam Pembiayaan *Murābahah* oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur ialah Agunan Surat Keputusan (SK), dan memang dalam praktinya tidak lazim dipakai oleh lembaga keuangan syariah lainnya, yang dimaksud dengan Surat Keputusan ini adalah Surat Keputusan khusus tenaga Pendidik atau Pengajar yang dikeluarkan oleh Lembaga atau Yayasan yang telah melakukan MoU atau kerjasama dengan KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur, sederhananya apabila suatu lembaga atau yayasan telah melakukan kerjasama dengan KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur maka seluruh tenaga pendidik atau karyawan yang berada dalam lingkungan tersebut dapat mengajukan pembiayaan *Murābahah*cukup dengan menggunakan Agunan Surat Keputusan dari Lembaga atau Yayasan tersebut.

Sementara dari sisi yang lain keberadaan jenis Agunan telah diatur oleh undang-undang baik undang-undang BI, OJK maupun peraturan yang dikeluarkan oleh DSN (Dewan Syariah Nasional) secara spesifik sama sekali tidak ada yang menyebutkan Surat Keputusan dari Lembaga atau Yayasan tertentu dapat dijadikan sebagai suatu jenis Agunan. Lain halnya jika Surat Keputusan tersebut dikategorikan sebagai Surat berharga, akan tetapi hal ini akan bertentangan dengan pendapat yang mengatakan bahwa Agunan/Agunan yang baik adalah jika dapat Memberikan kepastian kepada Bank untuk mengeluarkan pembiayaan dan mudah diuangkan apabila terjadi wanprestasi. Sebab jika dilihat dari jenis kekuatan Agunan berupa Surat Keputusan, tentu ketika terjadi wanprestasi maka akan terlalu sulit jika harus menilai dan merubah Surat Keputusan tersebut menjadi Uang *riil* untuk menutupi pembiayaan yang telah dikeluarkan oleh KSPPS BMT BEN IMAN ataupun Lembaga keuangan Syariah yang lain yang menggunakan sistem semacam ini jika memang ada. Namun dari penelitian penulis diantara beberapa lembaga keuangan syariah baik bank ataupun non bank lebih khususnya didaerah Lamongan Jawa Timur seperti Bank Muamalat, KSPPS, Mandiri Sejahtera, Bina Umat Sejahtera, dan lain sebagainya, penulis belum menemukan seperti

yang diterapkan oleh KSPPS BMT BEN IMAN dalam hal Keberadaan Surat Keputusan sebagai Agunan Pembiayaan *Murābahah*.

Sudut pandang lain yang menarik dalam KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur dan tentunya masih berkesinambungan dengan masalah ini adalah tentang penetapan Margin. Margin yang ditetapkan oleh Lembaga Keuangan Syariah memang variatif, yang pastinya hal tersebut merupakan suatu kebijakan masing-masing lembaga. Sedikit dalam lagi Agunan Surat Keputusan diatas ternyata mempunyai nilai lebih dalam hal persentase Margin, yakni jika pembiayaan produk *Murābahah* pada Nasabah yang Menggunakan Agunan Surat Keputusan maka margin yang ditetapkan oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur adalah 1,8 % dengan berbagai persyaratan yang telah ditentukan oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur termasuk adalah mengenai variasi Platfon Pembiayaan pada setiap nasabah dengan melihat kondisi lembaga tertentu. Sementara untuk Nasabah yang Menggunakan Agunan Umum adalah 2,4 %.¹²

Dengan kata lain bahwasanya margin Jenis agunan Surat Keputusan lebih rendah daripada jenis agunan pada umumnya, dan tentunya dalam kasus ini dapat dipastikan bahwa nasabah dengan agunan Surat Keputusan lebih istimewa dan lebih untung dibandingkan dengan nasabah yang menggunakan Agunan Umum , juga tentu akan banyak lembaga yang tertarik untuk bekerjasama dengan BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur karena adanya Sistem perbedaan Margin yang diterapkan. Sebagaimana data sementara yang penulis dapat bahwasanya kurang lebih sudah sekitar 100 lebih Lembaga yang telah terdaftar sebagai rekanan kerjasama dengan KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur¹³. dari fenomena atau kasus ini tentu terdapat suatu pengertian bahwa penentuan margin pada suatu produk pembiayaan sangat berhubungan erat dengan jenis agunan yang diikutsertakan, sementara nilai

¹² Hasil Wawancara dengan Direktur Marketing pada tanggal 18 Januari 2017 di KSPPS BMT BEN IMAM Lamongan.

¹³ Hasil Wawancara dengan Bag. Marketing pada tanggal 18 Januari 2017 di KSPPS BMT BEN IMAM Lamongan.

Agunan Surat Keputusan sendiri tentu sangat sulit untuk direpresentasikan, serta risiko Pembiayaan macet ataupun Wanprestasi sangatlah rentan terjadi, akan tetapi hal ini (sistem pembiayaan dengan Agunan Surat Keputusan) dapat dan telah berlaku serta menjadi salah satu produk Unggulan KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur.

Berdasarkan uraian di atas dan mengingat betapa pentingnya suatu proses penetapan *profit margin* pada produk Pembiayaan *Murābahah* beserta keberadaan jenis Agunan, maka dirasa perlu penulis mengadakan penelitian dengan mengambil judul "**Penetapan Profit Margin Pada Produk Pembiayaan Murābahah dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan (Studi Kasus pada KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur Jawa Timur)**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murābahah* yang diterapkan Oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur pada Pembiayaan *Murābahah* dengan Agunan Umum?
2. Bagaimana Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murābahah* yang diterapkan Oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur pada Pembiayaan *Murābahah* dengan Agunan Surat Keputusan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin yang diterapkan Oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur pada Pembiayaan *Murābahah*dengan Agunan Umum.
2. Untuk mengetahui Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin yang diterapkan Oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur pada Pembiayaan *Murābahah*dengan Agunan Surat Keputusan.

D. Kegunaan Penelitian

Melalui penelitian ini penulis berharap ada beberapa manfaat yang dihasilkan baik manfaat teoritis maupun manfaat praktis, yaitu:

1. Kegunaan Teoritis : Penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan yang bermanfaat bagi Teori Penetapan Margin pada Lembaga Keuangan Syariah yang akhir-akhir ini makin banyak memperoleh kajian dari berbagai disiplin ilmu baik melalui kajian teoritis maupun melalui kajian riset di bidang terapan.
2. Kegunaan Praktis : Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat merefleksikan Keadaan *riil* dalam wilayah praktisi, dan tidak kalah pentingnya bahwa penelitian ini pada umumnya dapat memperkaya hasil penelitian pada dunia praktisi dan khususnya pada KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan Jawa Timur.

BAB II

KAJIAN TEORITIK

A. Kerangka Teoritik

Penetapan nilai margin ialah Penetapan keuntungan dari harga jual sejumlah tertentu dengan mempertimbangkan keuntungan yang akan diambil, biaya-biaya yang ditanggung termasuk antisipasi timbulnya kemacetan dan jangka waktu pengembalian.¹⁴ Sedangkan rasio margin keuntungan menurut pendapat Hariyadi merupakan ukuran kemampuan manajemen untuk mengendalikan biaya operasional dalam hubungannya dengan penjualan. Makin rendah biaya operasi per rupiah penjualan, makin tinggi margin yang diperoleh. Rasio margin keuntungan dapat pula menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menetapkan harga jual suatu produk, relatif terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut.

Adiwarman Karim dalam bukunya *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan* memberikan definisi terkait margin keuntungan yang diterapkan di bank syariah, yakni persentasi tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan, hal tersebut berlaku pada seluruh Lembaga Keuangan Islam termasuk KSPPS.

1. Pembiayaan *Murābahah*

a. Pengertian Pembiayaan *Murābahah*

Pembiayaan *murābahah* merupakan bentuk pembiayaan berprinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan diatas biaya perolehan, di mana

¹⁴Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, Cet. 1 (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), 17.

pelunasannya dapat dilakukan secara tunai maupun angsuran.¹⁵

Murābahah adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.¹⁶

Bank-bank Islam mengambil *murābahah* untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada kliennya untuk membeli barang walaupun klien tersebut mungkin tidak memiliki uang tunai untuk membayar. *Murābahah*, sebagaimana digunakan dalam perbankan Islam, ditemukan terutama berdasarkan dua unsur, yaitu yang pertama adalah harga beli dan biaya yang terkait, dan yang kedua adalah kesepakatan berdasarkan *mark-up* (keuntungan).¹⁷

Adapun kelebihan kontrak *murābahah* (pembayaran yang ditunda) adalah sebagai berikut¹⁸ :

- 1) Pembeli mengetahui semua biaya yang semestinya, serta mengetahui harga pokok barang dan keuntungan (*mark-up*) yang diartikan sebagai persentase harga keseluruhan dan ditambah biaya-biayanya.
 - 2) Subyek penjualan adalah barang atau komoditas.
 - 3) Subyek penjualan hendaknya memiliki penjual dan dimiliki olehnya dan ia hendaknya mampu mengirimkannya kepada pembeli.
 - 4) Pembayaran yang ditunda
- b. Lembaga Keuangan Islam pada umumnya menggunakan *murābahah* sebagai metode utama pembiayaan, yang merupakan hampir tujuh puluh lima persen dari asetnya. Beberapa alasan diberikan popularitas *murābahah* dalam pelaksanaan investasi perbankan Islam di antaranya:
- 1) *Murābahah* adalah mekanisme penanaman modal jangka pendek jika dibandingkan dengan pembiayaan *mudharabah* atau *musyarakah*

¹⁵ Diana, Yumanita. *Bank Syariah: Gambaran Umum*. (Jakarta: PPSK-BI, 2005), 27.

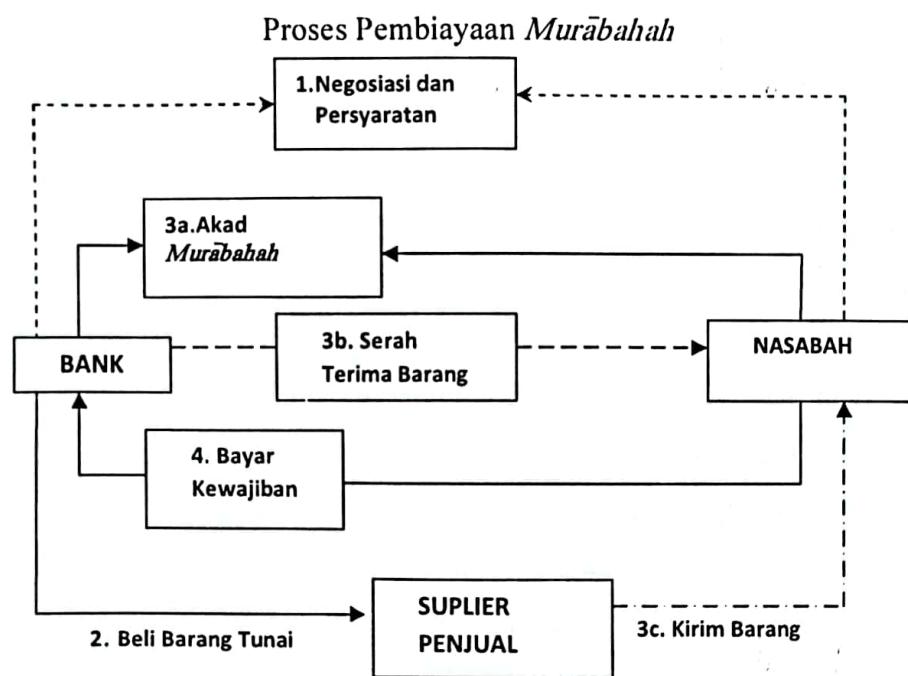
¹⁶ Syafi'i Antonio dan kawan. *Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), 101.

¹⁷ Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga*, 138.

¹⁸ *Ibid.*, 139

- 2) *Mark-up* dalam *murābahah* dapat ditetapkan dengan cara menjamin bahwa bank mampu mengembalikan dibandingkan dengan bank-bank yang beroperasi dengan system bunga, di mana bank-bank Islam sangat kompetitif.
 - 3) *Murābahah* menghindari ketidakpastian yang dilekatkan dengan perolehan usaha berdasarkan system *profit and loss sharing*.
 - 4) *Murābahah* tidak mengijinkan Lembaga keuangan Syariah untuk turut campur dalam manajemen bisnis karena bank bukanlah partner dengan klien tetapi hubungan mereka adalah hubungan keditur dengan debitur.

Gambar 2



Sumber : Yumanita (2005:28)

Pembiayaan *murābahah* merupakan salah satu jenis pembiayaan yang terdapat pada Lembaga Keuangan syariah yang mempunyai beberapa syarat, antara lain:

- 1) Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
 - 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.

- 3) Kontrak harus bebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Secara prinsip, jika syarat dalam (a), (d), dan (e) tidak dipenuhi, pembeli memiliki pilihan:
 - a) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
 - b) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
 - c) Membatalkan kontrak.

Sedangkan ketentuan umum *murābahah* dalam perbankan syariah dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.59:

- 1) *Murābahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murābahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah.
- 2) *Murābahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *murābahah* pesanan mengikat pembeli tidak dapat membatalkan pesanannya. Apabila aktiva *murābahah* yang telah dibeli bank (sebagai penjual) dalam *murābahah* pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (bank) dan penjual (bank) akan mengurangi nilai akad.
- 3) Pembayaran *murābahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam *murābahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda.
- 4) Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah mempercepat pembayaran cicilan; atau melunasi piutang *murābahah* sebelum jatuh tempo.

- 5) Harga yang disepakati dalam *murābahah* adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad maka pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad.
- 6) Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *murābahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank.
- 7) Bank dapat meminta kepada nasabah *urbun* sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. *Urbun* menjadi bagian pelunasan piutang *murābahah* apabila *murābahah* jadi dilaksanakan. Tetapi apabila *murābahah* batal, *urbun* dikembalikan kepada nasabah setelah dikurangi dengan kerugian sesuai dengan kesepakatan. Jika uang muka itu lebih kecil dari kerugian bank maka bank dapat meminta tambahan dari nasabah.
- 8) Apabila nasabah tidak dapat memenuhi piutang *murābahah* sesuai dengan yang diperjanjikan, bank berhak mengenakan denda kecuali jika dapat dibuktikan bahwa nasabah tidak mampu melunasi. Denda diterapkan bagi nasabah mampu yang menunda pembayaran. Denda tersebut didasarkan pada pendekatan *ta'zir* yaitu untuk membuat nasabah lebih disiplin terhadap kewajibannya. Besarnya denda sesuai dengan yang diperjanjikan dalam akad dan dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial (*qardhul hasan*).
- 9) Transaksi *murābahah* memiliki beberapa manfaat dan resiko yang harus diantisipasi sesuai dengan sifat bisnisnya (*tijarah*). Salah satu manfaatnya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem pembiayaan *murābahah* sangatlah sederhana,

di mana hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

c. Penetapan Harga dan Profit Margin

Harga merupakan bagian yang tidak terpisahkan dan memegang peranan penting dalam menetapkan *profit margin* pemberian *murābahah* pada perbankan syari'ah. Karena *Murābahah* merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Sehingga tingkat *margin* keuntungan yang ditetapkan perusahaan akan berpengaruh pada harga sebuah produk yang ditawarkan kepada nasabah.

1) Metode-metode Penentuan Harga Jual dan Profit Margin

Menurut Muhammad, ada beberapa metode penentuan *profit margin* yang dapat diterapkan dalam pemberian di bank syariah di antaranya:

a) *Penerapan Mark-up Pricing untuk Pembiayaan Syariah*

Jika bank syariah hendak menerapkan metode *mark-up pricing*, metode ini hanya tepat jika digunakan untuk pemberian yang sumber dananya dari *Restricted Investment Account* (RIA) atau *Mudharabah Muqayyadah* sebab akad *mudharabah muqayyadah* adalah akad di mana pemilik dana menuntut adanya kepastian hasil dari modal yang diinvestasikan.

b) *Penerapan Target Return Pricing untuk Pembiayaan Syariah*

Bank syariah beroperasi dengan tidak menggunakan bunga. Mekanisme operasional dalam memperoleh pendapatan dapat dihasilkan berdasarkan klasifikasi akad, yaitu akad yang menghasilkan keuntungan secara pasti,

disebut *natural certainty contract*, dan akad yang menghasilkan keuntungan yang tidak pasti, disebut *natural uncertainty contract*. Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural certainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *required profit rate* (rpr): $r_{pr} = n.v$ (di mana n: tingkat keuntungan dalam transaksi tunai, v: jumlah transaksi dalam satu periode). Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate* (epr). epr diperoleh berdasarkan:

- a) Tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
- b) Pertumbuhan ekonomi
- c) Dihitung dari nilai rpr yang berlaku di bank yang bersangkutan

Perhitungannya:

Nisbah bank = $e_{pr} / \text{expected return}$ bisnis yang dibiayai * 100%

$\text{Actual return bank} = \text{nisbah bank} + \text{actual return}$ bisnis

d. Penetapan Margin Keuntungan Lembaga Keuangan Syariah

Lembaga Keuangan syariah menerapkan *margin* keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *Natural Certainty Contracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount*), maupun waktu (*timing*), seperti pembiayaan *murābahah*, *ijarah*, *salam* dan *istishna*'. Referensi *margin* keuntungan pada bank syari'ah adalah *margin* keuntungan yang ditetapkan dalam rapat ALCO.

Asset/ Liability Management Committee (ALCO).

Organisasi dari fungsi ALCO di bank yang kecil dapat terdiri dari Direktur Utama dan beberapa manajer kunci yang aktif dalam keputusan-keputusan kredit, investasi dan pasar uang. Di dalam bank yang lebih besar, ALCO dapat terdiri dari para manajer pos-pos utama dari neraca, Direktur Utama, Kepala Bagian Keuangan dan Akunting, Kepala Divisi Kredit, Manajer Investasi, Kepala Bagian Deposit dan fungsi *liabilitas*, ekonom dan supervisi kebijakan kredit. Tanggung jawab ALCO biasanya meliputi pemberian arahan umum mengenai penguasaan dan pengalokasian dana-dana untuk memaksimumkan pendapatan, dan memastikan permintaan dan sumber dana.

Dengan demikian ALCO mempunyai akses kepada *liabilitas* dan strategi *pricing* atas pinjaman, membangun praktek penguasaan dana-dana dan pilihan untuk pengalokasian pinjaman, memantau *spread*, distribusi *asset/ liabilitas*, jangka waktu, bagaimana *dealing* dengan *secondary reserve* untuk kegiatan Pasar Uang, *review* variasi anggaran, dan yang paling penting adalah menyusun *action plan* berdasarkan sebab-sebab terjadinya variasi. Secara umum, tanggung jawab ALCO adalah mengelola posisi dan alokasi dana-dana bank agar tersedia likuiditas yang cukup, memaksimalkan *profitabilitas* dan meminimalkan resiko. Penetapan *margin* keuntungan pembiayaan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari Tim ALCO Bank Syari'ah, dengan mempertimbangkan beberapa hal berikut:

1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)

Yang dimaksudkan dengan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR) adalah tingkat *margin* keuntungan rata-rata perbankan syari'ah, atau tingkat *margin* keuntungan rata-rata beberapa bank syari'ah yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai kelompok

competitor langsung, atau tingkat *margin* keuntungan bank syari'ah tertentu yang ditetapkan dalam rapat ALCO sebagai *Competitor* langsung terdekat.

2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR)

Yang dimaksud dengan *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR) adalah tingkat suku bunga rata-rata perbankan konvensional, atau tingkat rata-rata suku bunga beberapa bank konvensional yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai kelompok *competitor* tidak langsung, atau tingkat rata-rata suku bunga bank konvensional tertentu yang dalam rapat ALCO ditetapkan sebagai *competitor* tidak langsung yang terdekat.

3) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI)

Yang dimaksud *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI) adalah target bagi hasil *competitive* yang diharapkan dapat diberikan kepada dana pihak ketiga.

4) *Acquiring Cost*

Yang dimaksud *Acquiring Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

5) *Overhead Cost*

Yang dimaksud *Overhead Cost* adalah biaya yang dikeluarkan oleh bank yang tidak langsung terkait dengan upaya untuk memperoleh dana pihak ketiga.

$$\text{Overhead Cost} = \frac{\text{Total biaya (di luar biaya dana} \times 100\%}{\text{Total earning assets (total aktiva produktif)}} \\ \text{DCMR} + \text{ICMR} + \text{ECRI} = \frac{\text{Acquiring Cost}}{\text{Overhead}} = \text{Referensi Margin Keuntungan}$$

(Karim, 2004:254).

Setelah memperoleh referensi *margin* keuntungan, bank melakukan penetapan harga jual. Harga jual adalah penjumlahan harga beli/ harga pokok/ harga perolehan bank dan *margin* keuntungan.

$$\boxed{\text{Referensi Margin Keuntungan}} + \boxed{\text{Harga Beli Bank}} = \text{Harga Jual}$$

Perlu diketahui, bahwa harga jual produk pembiayaan *murābahah* ini tidak *fixed*, tetapi bisa dinegosiasikan dengan debitur yaitu dengan melihat kemampuan dari debitur itu sendiri.

e. Penetapan Harga Jual *Murābahah* yang Efisien

Bank-bank syariah pada umumnya pada telah menggunakan *murābahah* sebagai model pembiayaan yang utama. Praktik pada bank syariah Indonesia, portofolio pembiayaan *murābahah* mencapai 70-80%. Kondisi demikian ini tidak hanya di Indonesia, namun juga terjadi pada bank-bank syariah, seperti di Malaysia dan Pakistan.

Dengan penetapan margin keuntungan *murābahah* yang tinggi, secara tidak langsung akan dapat menyebabkan inflasi yang lebih besar daripada yang disebabkan oleh suku bunga. Oleh karena itu, perlu dicari format atau formula yang tepat, agar nilai penjualan dengan *murābahah* tidak mengacu pada sikap mengantisipasi kenaikan suku bunga selama masa pembayaran cicilan. Karena, mengaitkan margin keuntungan *murābahah* dengan perbankan konvensional, baik di atasnya maupun dibawahnya, tetaplah bukan cara yang baik.

Sebaiknya, penetapan harga jual *murābahah* dapat dilakukan dengan cara Rasulullah ketika berdagang. Dalam menentukan harga penjualan, Rasul secara transparan menjelaskan berapa harga belinya, berapa biaya yang telah dikeluarkan untuk setiap komoditas dan berapa keuntungan wajar yang diinginkan. Cara

yang dilakukan oleh Rasulullah ini dapat dipakai sebagai salah satu metode dalam menetukan harga jual produk *murābahah*. Dengan demikian, secara matematis harga jual barang oleh bank kepada calon nasabah pemberianan *murābahah* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual Bank} = \text{Harga Beli Bank} + \text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}$$

$$\text{Cost Recovery} = \text{Proyeksi Biaya Operasi} : \text{Target Volume Pemberianan}$$

$$\text{Margin dalam persentase} = \frac{\text{Cost Recovery} + \text{Keuntungan}}{\text{Harga Beli Bank}} \times 100\%$$

Harga Beli Bank

Setelah angka-angka tersebut didapat, barulah prosentase margin ini dibandingkan dengan suku bunga. Jadi, suku bunga hanya dijadikan *benchmark*. Agar pemberianan *murābahah* kompetitif, margin *murābahah* tadi harus lebih kecil dari bunga pinjaman. Jika masih lebih besar, maka yang harus dimainkan adalah dengan memperkecil *cost recovery* dan keuntungan yang diharapkan.

f. Risiko Pemberianan *Murābahah*

Pada risiko kredit kerugian atau risiko terjadi akibat dari kegagalan debitur yang tidak dapat diperkirakan atau karena debitur tidak mampu memenuhi kewajibannya sesuai dengan perjanjian atau penurunan kualitas kredit pada nasabah.¹⁹

Seperti yang telah dijelaskan diatas, pemberianan *murābahah* merupakan pemberianan yang dicirikan dengan adanya penyerahan

¹⁹ Suhardjono, *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil Menengah*. (Yogyakarta: UPP AMP YPKPN 2003), 74.

barang diawal akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk lump sum (sekaligus). Dengan demikian, Pada pemberian pembiayaan *murābahah* dengan jangka waktu panjang menimbulkan risiko tidak bersaingnya bagi hasil kepada dana pihak ketiga.

Sedang pada pembiayaan *murābahah* risiko bisa terjadi yang berakibat pada bank, diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi dalam pembiayaan *murābahah* antara lain:²⁰

- 1) Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab antara lain rusak dalam perjalanan.
- 4) Dijual; karena pembiayaan *murābahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi.

Dalam analisis risiko pembiayaan yang terkait dengan risiko pembiayaan *murābahah*, menggunakan analisis risiko yang berbasis *Natural Certainty Contracts* yaitu mengidentifikasi dan menganalisis dampak dari seluruh risiko nasabah sehingga keputusan pembiayaan yang diambil sudah memperhitungkan risiko yang ada dari pembiayaan berbasis *Natural Certainty Contracts*.

²⁰Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani, 2001), 107

g. Pengakuan ansuran harga jual

Angsuran harga jual terdiri dari angsuran harga beli/harga pokok dan angsuran marjin keuntungan. Pengakuan angsuran dapat dihitung dengan menggunakan empat metode:

1) Metode marjin keuntungan menurun (*sliding*)

Merupakan keuntungan marjin keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya cicilan/angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.

2) Marjin keuntungan rata-rata

Merupakan marjin keuntungan menurun yang perhitungannya secara tetap dan jumlah angsuran (harga pokok dan marjin keuntungan) dibayar nasabah tetap setiap bulan.

3) Marjin keuntungan flat

Merupakan perhitungan marjin keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode kepriode lainnya, walaupun baki debetnya menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

4) Marjin keuntungan annuitas

Merupakan marjin keuntungan yang diperoleh dari perhitungan secara annuitas, perhitungan annuitas adalah suatu cara pengembalian dengan pembayaran angsuran harga pokok dan marjin keuntungan secara tetap.

h. Persyaratan untuk perhitungan marjin keuntungan

Marjin keuntungan = $f(\text{plafod})$ hanya bisa dihitung apabila komponen-komponen yang dibawah ini tersedia:

- 1) Jenis perhitungan marjin keuntungan
- 2) Plafod pembiayaan sesuai jenis
- 3) Jangka waktu pembiayaan
- 4) Tingkat marjin keuntungan pembiayaan
- 5) Pola tagihan atau jatuh tempo tagihan (baik harga pokok maupun marjin keuntungan)

i. Penetapan Nisbah Bagi Hasil Pembiayaan

Bank Syariah menerapkan nisbah bagi hasil terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis natural uncertainty contracts (NUC), yakni akad bisnis yang tidak memberikan kepastian pendapatan (return), baik dari segi jumlah maupun waktu, seperti mudorobah dan musyarakah.

Penetapan nisbah bagi hasil pembiayaan ditentukan dengan mempertimbangkan sebagai berikut:

- 1) Referensi tingkat marjin keuntungan Merupakan referensi tingkat marjin keuntungan yang ditetapkan oleh rapat ALCO
- 2) Perkiraan tingkat keuntungan bisnis yang dibiayai Perkiraan tingkat keuntungan bisnis/proyek yang dibiayai dihitung dengan mempertimbangkan sebagai berikut.:
 - a) Perkiraan penjualan
 - b) Lama cash to cash cycle
 - c) Perkiraan biaya-biaya langsung
 - d) Perkiraan biaya-biaya tidak langsung
 - e) Delayed factor

Terdapat tiga metode dalam menentukan nisbah bagi hasil pembiayaan yakni:

1) Penentuan nisbah bagi hasil keuntungan

Nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank di tentukan berdasarkan perkiraan keuntungan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO

2) Penentuan nisbah bagi hasil pendapatan

Nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan pendapatan yang diperoleh nasabah dibagi dengan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO.

3) Penentuan nisbah bagi hasil penjualan.

Nisbah bagi hasil pembiayaan untuk bank ditentukan berdasarkan pada perkiraan penerimaan penjualan yang diperoleh nasabah dibagi dengan pokok pembiayaan dan referensi tingkat keuntungan yang telah ditetapkan dalam rapat ALCO.

Penentuan angsuran pokok dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan berjangka waktu dibawah satu tahun
- 2) Pembiayaan pokok pembiayaan dengan jangka waktu kurang dari satu tahun dilakukan pada saat jatuh tempo.
- 3) Penbiayaan berjangka waktu di atas satu tahun
- 4) Pembayaran pokok pembiayaan dengan jangka waktu lebih dari satu tahun wajib diansur secara proporsional selama jangka waktu pembiayaan. Proporsional adalah pembayaran angsuran sesuai dengan arus kas dari usaha nasabah.

j. Pengertian dan Fungsi Agunan

Jaminan atau yang lebih dikenal sebagai agunan adalah harta benda milik debitur atau pihak ketiga yang diikat sebagai alat

pembayar jika terjadi wanprestasi terhadap pihak ketiga. Agunan dalam pengertian yang lebih luas tidak hanya harta yang ditanggungkan saja, melainkan hal-hal lain seperti kemampuan hidup usaha yang dikelola oleh debitur. Untuk Agunan jenis ini, diperlukan kemampuan analisis dari officer pembiayaan untuk menganalisa *circle live* usaha debitur serta penambahan keyakinan atas kemampuan debitur untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diberikan berdasarkan prinsip-prinsip syariah.²¹

Agunan dalam pembiayaan memiliki dua fungsi yaitu Pertama, untuk pembayaran hutang seandainya terjadi waprestasi atas pihak ketiga yaitu dengan jalan menguangkan atau menjual Agunan tersebut. Kedua, sebagai akibat dari fungsi pertama, atau sebagai indikator penentuan jumlah pembiayaan yang akan diberikan kepada pihak debitur. Pemberian jumlah pembiayaan tidak boleh melebihi nilai harta yang dijaminkan.

Agunan secara umum berfungsi sebagai Agunan pelunasan kredit/pembiayaan. Agunan pembiayaan berupa watak, kemampuan, modal, dan prospek usaha yang dimiliki debitur merupakan Agunan *immateriil* yang berfungsi sebagai *first way out*. Dengan Agunan *immateriil* tersebut dapat diharapkan debitur dapat mengelola perusahaannya dengan baik sehingga memperoleh pendapatan (*revenue*) bisnis guna melunasi pembiayaan sesuai yang diperjanjikan. Agunan pembiayaan berupa agunan bersifat kebendaan (*materiil*) berfungsi sebagai *second way out*. Sebagai *second way out*, pelaksanaan penjualan/eksekusi agunan baru dapat dilakukan apabila debitur gagal memenuhi kewajibannya melalui

²¹ Rachmadi Usman, *Aspek-Aspek Hukum Perbankan di Indonesia*, (Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), 281

*first way out.*²² Menurut Prof soebekti Agunan yang baik dapat dilihat dari :²³

- 1) Dapat membantu memperoleh pembiayaan bagi pihak ketiga,
- 2) Tidak melemahkan potensi pihak ketiga untuk menerima pembiayaan guna meneruskan usahanya,
- 3) Memberikan kepastian kepada bank untuk mengeluarkan pembiayaan dan mudah diuangkan apabila terjadi wanprestasi.

k. Penilaian Nasabah

Dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S , yaitu :²⁴

1)*Character*

Yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

2). *Capacity*

Yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung

²² Prof Faturrahman Djamil, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah di Bank Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika), 44.

²³ Prof Soebekti, *Jaminan-Jaminan untuk Pemberian Kredit Menurut Hukum Indonesia*, (Bandung: Alumni), 29.

²⁴ BPRS PNM Al-Ma'soem, "Kehijakan Manajemen Pembiayaan Bank Syariah".(Bandung : BPRS PNM Al-Ma'soem, 2004),5.

dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

3). *Capital*

Yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditujukan oleh *ratio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

4). *Collateral*

Yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi , maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

5). *Condition*

Bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

6). Syariah

Penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN.

1. Konsep Agunan Dalam Hukum Islam

Dalam hukum islam berkaitan dengan Agunan utang dikenal dengan dua istilah yaitu *kafalah* dan *rahn*. *Kafalah* adalah Agunan yang diberikan oleh penanggung (*kafil*) kepada pihak ketiga untuk memenuhi kewajiban pihak kedua atau yang ditanggung (*makful'anhu*). Menurut bank Indonesia, *kafalah* adalah akad pemberian Agunan (*makful 'alaih*) yang diberikan satu pihak kepada pihak lain, dimana pemberi Agunan bertanggung jawab atas pembayaran kembali suatu hutang yang menjadi hak penerima Agunan (*makful*).

Sedangkan *rahn* menurut bahasa berarti *al-tsubut* dan *al-habs*, yaitu penetapan dan penahanan. Adapula yang menjelaskan bahwa *rahn* adalah terkurung atau terjerat.²⁵ Secara istilah yaitu, menjadikan barang yang mempunyai nilai harta menurut ajaran islam sebagai Agunan utang, sehingga orang yang bersangkutan dapat mengambil piutang atau mengambil sebagian manfaat barang itu. Menurut Dewan Syaria Nasional, *Rahn* yaitu menahan barang sebagai Agunan atas hutang.²⁶ Sedangkan menurut Bank Indonesia, *Rahn* adalah akad penyerahan barang/harta dari nasabah kepada bank sebagai Agunan sebagian atau seluruh utang.

m. Penilaian dan Pengikatan Agunan

Agunan yang diberikan selanjutnya perlu dilakukan appraisal guna mengetahui seberapa besar nilai harta yang dijaminkan. Penilaian atau appraisal didefinisikan sebagai proses menghitung atau mengestimasi nilai harta Agunan. Proses dalam memberikan suatu estimasi didasarkan pada nilai ekonomis suatu harta Agunan baik dalam bentuk properti berdasarkan hasil analisa

²⁵ Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: Rajawali Perss, 2010), 105.

²⁶ Fatwa DSN No. 25/DSN-MUI/III/2002.

fakta-fakta objektif dan relevan dengan menggunakan metode yang berlaku. Barang Agunan dapat dikategorikan menjadi tiga yaitu :

- a) tangible (berwujud) seperti tanah, kendaraan, mesin, bangunan dll
- b) Intangible (tidak berwujud) seperti hak paten, Franchise, merk dagang, Hak cipta dll
- c) Surat-surat berharga.

Adapun dasar penilaian sebuah Agunan di dasarkan atas beberapa hal yaitu :

- 1) Nilai pasar (Market Value) yaitu perkiraan jumlah uang yang dapat diperoleh dari transaksi jual beli atau hasil penukaran suatu properti pada tanggal penilaian antara pembeli yang berminat membeli dan penjual yang berminat menjual dalam suatu transaksi bebas ikatan yang penawarannya diakukan secara layak diama kedua belah pihak masing-masing mengetahui dan bertindak hati-hati tanpa paksaan
- 2) Nilai baru (reproduction) adalah nilai baru atau baya penggantian baru adalah perkiraan jumlah uang yang dikeluarkan untuk pengadaan pembangunan/penggantian properti baru yang meliputi baiaya, upah buruh dan biaya-biaya lain yang terkait.
- 3) Nilai Wajar (Depreciated Replacement cost) adalah perkiraan jumlah uang yang diperoleh dari perhitungan biaya reproduksi baru dikurangi biaya penyusutan yang terjadi karena kerusakan fisik, kemunduran ekonomis dan fungsional
- 4) Nilai Asuransi adalah nilai perkiraan jumlah uang yang diperoleh dari perhitungan biaya pengganti baru dari bagian-

- bagian properti yang perlu diasuransikan dikurangi penyusutan karena kekurangan fisik
- 5) Nilai Likuidasi adalah perkiraan jumlah uang yang diperoleh dari transaksi jual beli properti dipasar dalam waktu terbatas dimana penjual terpaksa menjual.
 - 6) Nilai buku adalah nilai aktiva yang dicatat dalam pembukuan yang dikurangi dengan akumulasi penyusutan atau pengembalian nilai-nilai aktiva.

Kedudukan Agunan atau kolateral bagi pembiayaan memiliki karakteristik khusus. Tidak semua properti atau harta dapat dijadikan Agunan pembiayaan, melainkan harus memenuhi unsur MAST yaitu:²⁷

- 1) Marketability yakni adanya pasar yang cukup luas bagi Agunan sehingga tidak sampai melakukan banting harga
- 2) Ascertainability of value yakni Agunan harus memiliki standar harga tertentu
- 3) Stability of value yakni harta yang dijadikan Agunan stabil dalam harga atau tidak menurun nilainya
- 4) Transferability yaitu harta yang dijaminkan mudah dipindah tangankan baik secara fisik maupun yuridis
- 5) Secured yakni barang yang dijaminkan dapat diadakan pengikatan secara yuridis formal sesuai dengan hukum dan perundang-undangan yang berlaku apabila terjadi wanprestasi.

n. Pengikatan Agunan

Selanjutnya Agunan akan diikat dengan hukum pengikatan. Hal ini mengacu pada Surat Edaran Bank Indonesia (SE-BI) No.4/248/UPPK/PK tanggal 16 Maret 1972 disebutkan untuk

²⁷ Budi Untung, *Kredit Perbankan Di Indonesia*, (Yogyakarta: Andi), 58

benda-benda yang tidak bergerak memakai lembaga Agunan hipotik , Hak Tanggungan dan fiducia.

Hipotik adalah hak kebendaan atas benda tetap tertentu milik orang lain yang secara khusus diperikatkan untuk memberikan suatu tagihan, hak untuk didahulukan di dalam mengambil pelunasan eksekusi atas barang tersebut. Dasar hukum pengikatan ini adalah kitab undang-Undang Hukum perdata pasal 11162.

Pengikatan / Hipotik akibat perikatan pokok dapat berakir apabila, *Pertama* karena pembayaran, *Kedua* penawaran pembayaran tunai diikuti dengan penyimpanan dan penitipan, *Ketiga* pembaruan hutang, *Keempat* penjumpaan hutang atau kompensasi, *Kelima* pencampuran hutang, *Keenam* pembebasan hutang, *Ketujuh* musnahnya barang yang terhutang, *Kedelapan* pembatalan, *Kesembilan* berlakunya suatu syarat batal, *Kesepuluh* lewat batas waktu.

Hapusnya Hipotik akibat perikatan pokok dilakukan oleh kantor pertanahan atas permintaan debitur yang biasa disebut dengan Roya. Selain itu Hipotik dapat berakir bila penetapan hakim dan pelepasan hipotik oleh si penghutang.

Sedangkan hak tanggungan adalah Agunan atas tanah untuk pelunasan hutang tertentu, yang memberikan kedudukan yang diutamakan kepada kreditur terhadap kreditur-kreditur lain. Hak tanggungan memberikan hak preference pada pemegang terhadap krediturnya yang lain yaitu diutamakan dalam pengembalian hutangnya dari penjualan barang harta Agunan yang dilelang. Dasar hukum pengikatan ini adalah UU no 4 tahun 1996 tanggal 9 april 1996 mengenai hak tanggungan.

Hapusnya hak tanggungan sesuai dengan pasal 18 Undang-undang hak tanggungan yaitu :

- 1) hapusnya hutang yang dijamin dengan hak tanggungan
- 2) Dilepasnya hak tanggungan oleh pemagang hak tanggungan
- 3) Pembersihan Hak tanggungan berdasarkan penetapan peringkat oleh ketua pengadilan negeri
- 4) Hapusnya hak tanah yang dibebani oleh hak tanggungan.

Pengikatan yang lain adalah fiducia. Yang dimaksud fiducia adalah pengalihan hak kepemilikan suatu benda atas dasar kepercayaan bahwa benda yang dimilikinya tersebut dalam kepemilikan benda. Hal ini sesuai dengan Undang-undang No.42 tahun 1999. Pemasangan fiducia hanya bisa dilakukan oleh pemilik barang bergerak yang dijadikan Agunan yang dilakukan dihadapan notaris. Apabila dibuat dibawah tangan tidak mempunyai kekuatan hukum untuk mengikat barang Agunan. Akta fiducia didaftarkan di kantor kanwil kehakiman setempat dan dapat digunakan untuk mengajukan permohonan eksekusi. fiducia ada beberapa unsur antara lain :

- 1) Ilak Agunan
- 2) Benda bergerak
- 3) Benda tidak bergerak khususnya bangunan
- 4) Tidak bisa dibebani hak tanggungan
- 5) Sebagai agunan
- 6) Untuk pelunasan hutang.

Sedangkan hapusnya fiducia disebabkan oleh hapusnya perikatan pokok yaitu perjanjian atau pengakuan hutang yang mendahuluinya antara lain hapusnya hutang, pelepasan hak atas Agunan fidusia dan musnahnya barang yang menjadi objek Agunan fiducia.

o. Ongkos atas barang Agunan

Keberadaan Agunan dalam pembiayaan di perbankan syariah tidak dapat dinafikan sangat diperlukan atau menempati posisi yang cukup penting. Agunan memberikan secure tersendiri terhadap bank atas nasabah pembiayaan dan dapat dijadikan benchmark plafon jumlah pembiayaan yang akan diberikan.

Keberadaan barang Agunan sangat diperlukan menurut Muhammad taqi usmani dalam bukunya *An Introduction to Islamic Finance* mengatakan bahwa Agunan dalam transaksi *murābahah* pun sangat diperlukan. Terdapat beberapa pendapat bahwa fee bisa satja dibebankan atas Agunan karena diperlukan usaha untuk mencatat secara tertulis atau memerlukan proses administrasi yang menggunakan jasa pihak-pihak lain. Akan tetapi dilain sisi terdapat pendapat tidak membebangkan fee atas barang Agunan.²⁸

²⁸ Mufti Muhammad Taqi Usmani, *An Introduction To Islamic Finance*, (Pakistan :Maktaba Ma'ariful Qur'an 2002), 129-130

BAB III

METODELOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini ialah metode kualitatif. Ada beberapa istilah yang digunakan untuk penelitian kualitatif, yakni penelitian atau inkuiri naturalistik atau alamiah, etnografi, interaksionis simbolik, perspektif ke dalam, etnometodologi, fenomenologis, studi kasus, interpretatif, ekologis, dan deskriptif.

Mulyana mengungkapkan Pengertian Metode kualitatif sebagai berikut:²⁹

"Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang tidak mengandalkan bukti berdasarkan logika matematis, prinsip angka, atau metode statistik. Pembicaraan yang sebenarnya isyarat, dan tindakan sosial lainnya adalah bahan mental untuk analisis kualitatif. Penelitian kualitatif bertujuan mempertahankan bentuk dan isi perilaku manusia dan menganalisis kualitas-kualitasnya, alih-alih mengubahnya menjadi entitas-entitas kuantitatif. Penelitian ini adalah suatu metode empiris dalam arti ia menemukan bukti pada apa yang dialami alih-alih pada penularan formal atau analitik".

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kasus, yang merupakan uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seseorang, individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program atau suatu situasi sosial. Penelitian studi kasus berupaya menelaah sebanyak mungkin data mengenai subjek yang diteliti.

Alasan peneliti menggunakan pendekatan studi kasus dalam penelitian ini didasarkan kepada beberapa faktor diantaranya adalah Kasus yang diangkat bersifat unik, hal tersebut bisa dilihat dari fokus penelitian, yaitu mengenai proses dan prosedur penentuan margin pembiayaan *Murabahah*

²⁹ Mulyana, *Metodelogi Penelitian Kualitatif dan kuantitatif*, (Jakarta : Pustaka Jaya, 2009), 25.

dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusanyang digunakan. Juga Penelitian ini menghendaki adanya penyingkapan. Artinya penelitian ini menghendaki adanya penggalian yang mendalam mengenai proses dan prosedur penentuan margin pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan. Desain studi kasus yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Desain Kasus.

B. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di KSPPS BEN IMAN memiliki tempat yang strategis, yang berpusat di Jl.Veteran 80 Lamongan dengan nomor: 518/BH/39/413,110/2004. Pendiri koperasi syariah BEN IMAN sendiri yaitu Bapak H. Khrino dari Malang Jawa Timur. Koperasi ini mulai beroprasi di kantor pusat Jalan Veteran 80 Lamongan pada tahun 2005

C. Sumber Data

Dalam hal ini Arikonto membagi data menjadi tiga kelompok besar yang pertama yaitu *person* atau sumber data yang berupa yang memiliki kompetensi terhadap masalah yang diteliti, yang kedua yaitu *place* atau tempat dan alat yang digunakan dalam penelitian, atau kinerja dan aktifitas yang ada di dalamnya dan yang ketiga yaitu *paper* atau data yang bersumber dari dokumen.³⁰

Dalam penelitian ini penulis lebih banyak menggunakan sumber data yang berupa *person* atau responden sebagai informan. Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.³¹ Untuk menentukan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik dan tujuan-tujuan tertentu (*purposive sampling*), dengan cara bola salju (*snow ball*) yaitu menelusuri terus data yang dibutuhkan untuk menjawab pertanyaan yang ada.

Informan dalam penelitian ini dibedakan menjadi :

1. Informan Kunci (*Key Informant*)

Informan kunci dalam penelitian ini adalah Manajer Utama KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan.

³⁰ Imron Rosidi, *Sukses Menulis Karya Ilmiah* (Sidogiri: Pustaka Sidogiri, 1429 H), 22

³¹ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Rosdakarya, 2002), 90

2. Informan Pendukung

Informan pendukung dalam penelitian ini terdiri dari :

- a. Marketing
- b. Bagian Appraisal
- c. Bagian Legal
- d. Accounting

Selain informan pendukung penulis juga menggunakan sumber data yang berupa Dokumen-dokumen Pendukunguntuk mendukung datayang bersumber dari *person* atau responden. Setelah memperoleh data dari informan peneliti melakukan *membercheck* atau pencocokan data yang didapatkan dari beberapa sumber sehingga data lebih valid dan lebih objektif.

D. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Wawancara

Wawancara yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah wawancara tak terstruktur, atau sering juga disebut sebagai wawancara mendalam, wawancara intensif, wawancara kualitatif, dan wawancara terbuka (*Opened interview*), wawancara etnografis. Wawancara ini dapat digunakan untuk mengumpulkan informasi dan data Primer yang tidak mungkin diperoleh lewat observasi sehubungan dengan Proses dan Prosedur Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murabahah* yang diterapkan Oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan pada Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan.

Pihak yang menjadi narasumber untuk mendapatkan data antara lain yaitu Direktur KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan, Divisi Marketing, staff serta orang-orang yang terkait dengan KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan. Data yang diperoleh dari hasil wawancara

tersebut dijadikan sebagai data primer, yaitu data yang diperoleh dari informan melalui wawancara langsung yang dilakukan oleh peneliti di lokasi penelitian.

2. Observasi

Observasi ialah teknik pengumpulan data dengan mengadakan peninjauan secara langsung penerapan Teori penetapan Margin Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan di KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan peneliti dalam penelitian ini, peneliti mengamati segala sesuatu yang berhubungan dengan Proses dan Prosedur Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan di KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan .

3. Dokumentasi

Yaitu menggali informasi atau pengetahuan yang ada hubungannya dengan penelitian melalui dokumentasi kegiatan ataupun dokumentasi data sekunder termasuk laporan keuangan buku panduan lembaga dsb. Dalam hal ini, yakni data laporan atau kegiatan yang dilakukan oleh KSPPS BMT BEN IMAN Lamongan dalam melakukan Proses dan Prosedur Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan.

4. Kepustakaan

Yaitu mencari atau menggali informasi atau pengetahuan yang berhubungan dengan penelitian ini melalui sumber-sumber ilmiah seperti buku-buku, jurnal dan lainnya.

E. Metode Analisis Data Kualitatif

Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan sejak sebelum memasuki lapangan, selama dilapangan, dan setelah seleasai dilapangan.

Dalam hal ini Nasution (1988) menyatakan “Analisis telah mulai sejak merumuskan dan menjelaskan masalah, sebelum terjun ke lapangan, dan berlangsung terus sampai penulisan hasil penelitian.³²

Data yang telah terhimpun kemudian diklarifikasi untuk dianalisa dengan menggunakan pendekatan analisa induktif, yaitu berangkat dari fakta-fakta yang khusus, peristiwa-peristiwa yang konkret, kemudian dari fakta-fakta dan peristiwa-peristiwa yang khusus konkret itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum.

Selanjutnya menggunakan analisa data yang dikembangkan oleh Miles dan Huberman, dengan tiga jenis kegiatan, yaitu; reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi sebagai sesuatu yang jalin menjalin pada saat sebelum, selama, dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk yang sejajar.³³

Alur pertama adalah reduksi data, merupakan kegiatan pemilihan, pemilihan, penyederhanaan dan transformasi data kasar yang berasal dari lapangan. Reduksi data berlangsung selama proses penelitian sampai tersusunnya laporan akhir penelitian. Sejak tahap ini analisa data sudah dilaksanakan karena reduksi data juga merupakan bagian yang tak terpisahkan dari analisis data.

Alur kedua adalah penyajian data yang merupakan sekumpulan informasi yang tersusun dalam teks naratif. Penyusunan informasi tersebut dilakukan secara sistematis dalam bentuk tema-tema pembahasan sehingga mudah difahami makna yang terkandung di dalamnya.

Alur ketiga adalah menarik kesimpulan atau verifikasi dari semua kumpulan makna setiap kategori, peneliti berusaha mencari makna esensial dari setiap tema yang disajikan dalam teks naratif yang berupa fokus penelitian. Selanjutnya ditarik kesimpulan untuk masing-masing fokus tersebut, tetapi dalam suatu kerangka yang sifatnya komprehensif.

³² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, (Bandung; Alfabeta, 2008), 245

³³ Rosidi, *Sukses Menulis*, 33

Ilustrasi dari prosedur di atas adalah pertama, peneliti mengadakan pengumpulan data di lapangan dengan menggunakan pedoman yang sudah disiapkan sebelumnya. Pada saat itulah dilakukan pencatatan dan tanya jawab dengan informan. Dari informasi yang diterima tersebut seringkali memunculkan pertanyaan-pertanyaan baru, baik pada saat wawancara berlangsung maupun sudah berakhir atau disebut proses wawancara mendata.

Setelah data dilacak, diperdalam dan diuji kebenarannya, selanjutnya dicari maknanya berdasarkan kajian kritik yang digunakan, dengan cara pemilihan, pemilihan, dan penganalisaan data. Langkah selanjutnya data ditransformasikan dan disusun secara tematik dalam bentuk teks naratif sesuai dengan karakter masing-masing. Terakhir, dicari makna yang paling esensial dari masing-masing tema berupa fokus penelitian yang dituangkan dalam kesimpulan

Dapat disimpulkan bahwa Proses analisis data penulis, dilakukan melalui tahapan: Reduksi data, Penyajian atau *display* data dan Kesimpulan atau Verifikasi.

F. Teknik Keabsahan Data

Studi kasus ini menggunakan penelitian pendekatan kualitatif. Dengan mengajukan empat kriteria keabsahan dan kejegan yang diperlukan dalam suatu penelitian pendekatan kualitatif. Empat hal tersebut adalah Sebagai berikut :

1. Keabsahan Konstruk (*Construct validity*)

Keabsahan bentuk batasan berkaitan dengan suatu kepastiaan bahwa yang berukur benar- benar merupakan variabel yang ingin di ukur. Keabsahan ini juga dapat dicapai dengan proses pengumpulan data yang tepat. Salah satu caranya adalah dengan proses triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau Sebagai pembanding

terhadap data itu. Menurut Patton (dalam Sulistiany 1999) ada 4 macam triangulasi Sebagai teknik pemeriksaan untuk mencapai keabsahan, yaitu:

a. Triangulasi data

Mengguanakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memeliki sudut pandang yang berbeda.

b. Triangulasi Pengamat

Adanya pengamat di luar peneliti yang turut memeriksa hasil pengumpulan data. Dalam penelitian ini, dosen pembimbing studi kasus bertindak Sebagai pengamat (*expert judgement*) yang memberikan masukan terhadap hasil pengumpulan data.

c. Triangulasi Teori

Penggunaan berbagai teori yang berlaianan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan sudah memasuki syarat. Pada penelitian ini, berbagai teori telah dijelaskan pada bab II untuk dipergunakan dan menguji terkumpulnya data tersebut.

d. Triangulasi metode

Penggunaan berbagai metode untuk meneliti suatu hal, seperti metode wawancara dan metode observasi. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan metode wawancara yang ditunjang dengan metode observasi pada saat wawancara .

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Sejarah KSPPS BEN IMAN Lamongan

Berdirinya KSPPS BEN IMAN Lamongan berawal dari keinginan yang besar untuk mewujudkan ekonomi yang dijiwai oleh nilai-nilai ajaran islam dengan menggunakan sistem bagi hasil dan upaya akan adanya perubahan sikap masyarakat terhadap keberadaan riba serta membangun semangat ukhuwah islamiyah melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan kesejahteraan kualitas hidup dari rizki yang halal dan baik itulah, maka sebagai alternatifnya adalah membentuk koperasi yang berdasarkan syariat Islam, dengan nama Koperasi Syariah BEN IMAN.

Koperasi Syariah BEN IMAN berdiri pada tanggal 27 oktober dengan pertama kali mengajukan izin oprasional dan diberi izin pada tahun 2004, dengan nomor: 518/BH/39/413,110/2004. Pendiri koperasi syariah BEN IMAN sendiri yaitu Bapak H. Khirno dari Malang Jawa Timur. Koperasi ini mulai beroprasi di kantor pusat Jalan Veteran 80 Lamongan pada tahun 2005. Anggota pada awal berdirinya koperasi ini berjumlah kurang lebih 47 orang namun dalam perjalannanya jumlah anggota tersebut sedikit demi sedikit berkurang dan meninggalkan 27 orang anggota tanpa alasan yang jelas. Tanpa alasan itu dapat diterima mengingat saat itu koprasni baru berdiri dan untuk pertama kalinya menggusung label syariah.³⁴

Seiring berjalannya waktu, koperasi syariah BEN IMAN tergolong koprasni syariah yang cepat dikenal. Alasanya adalah tumbuh keyakinan yang kuat dari masyarakat muslim bahwa aturan-aturan konvensional mengandung

³⁴Hasil Wawancara, Majid, *Sejarah berdirinya KSPPS BEN IMAN*, 16 Maret 2017.

riba. Pada tanggal 28 Oktober 2008 Koprasi Syariah BEN IMAN mulai membuka cabang di beberapa daerah, seperti Sukodadi, Turi, dan Sugio.

a. Visi dan Misi KSPPS BEN IMAN

Untuk mencapai tujuan tertentu, suatu organisasi atau perusahaan mutlak perlu merumuskan visi dan misi, begitupun juga dengan Koperasi Simpan Pinjam Pembiayaan Syariah BEN IMAN. Adapun visi dan misinya adalah:

Tabel 3.1 Visi Misi KSPPS BEN IMAN³⁵

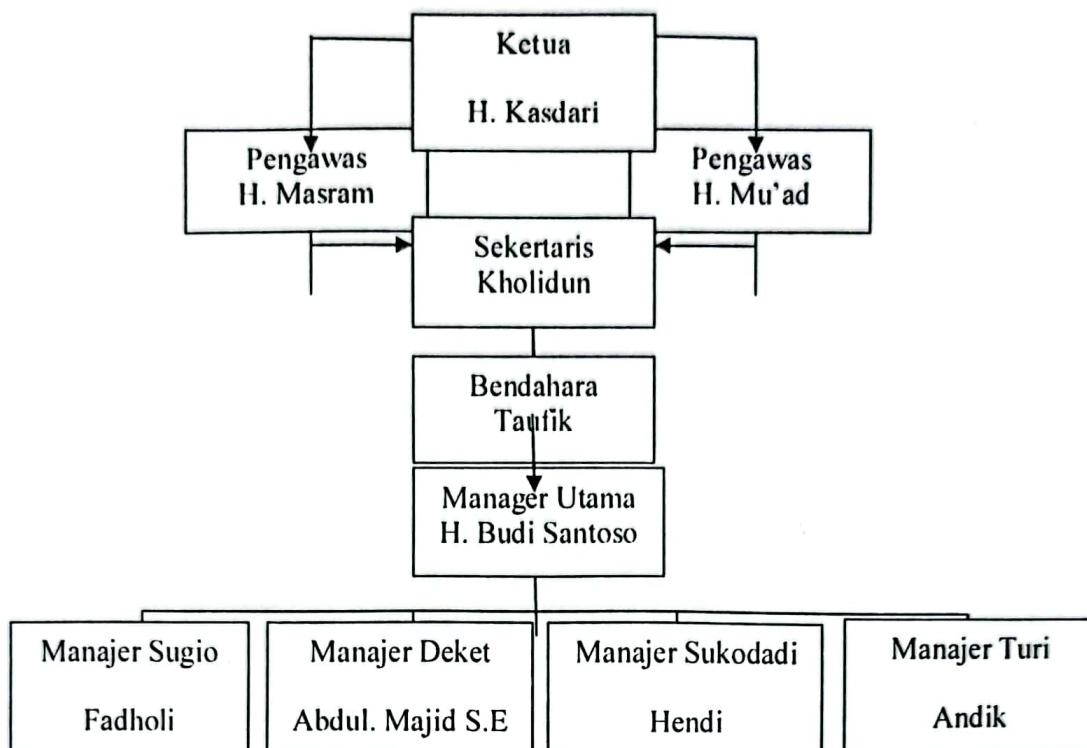
Visi	Misi
1. Sebagai media dakwa di bidang ekonomi.	1. Meningkatkan kemampuan ekonomi umat.
2. Mewujudkan masyarakat muslim dalam konteks perekonomian berpola syari'ah.	2. Menciptakan layanan keuangan dengan sistem syari'ah.
3. Mewujudkan lembaga keuangan yang profesional.	3. Terbentuknya koprasi syari'ah yang dapat diandalkan umat.

Tujuan KSPPS BEN IMAN adalah meningkatkan kesejahteraan seluruh anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut membangun tatanan perekonomian yang berkeadilan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam.

³⁵KSPPS BEN IMAN Lamongan, *Visi dan Misi*, dalam <http://jkkoperasi.blogspot.co.id/>, 30 April 2017.

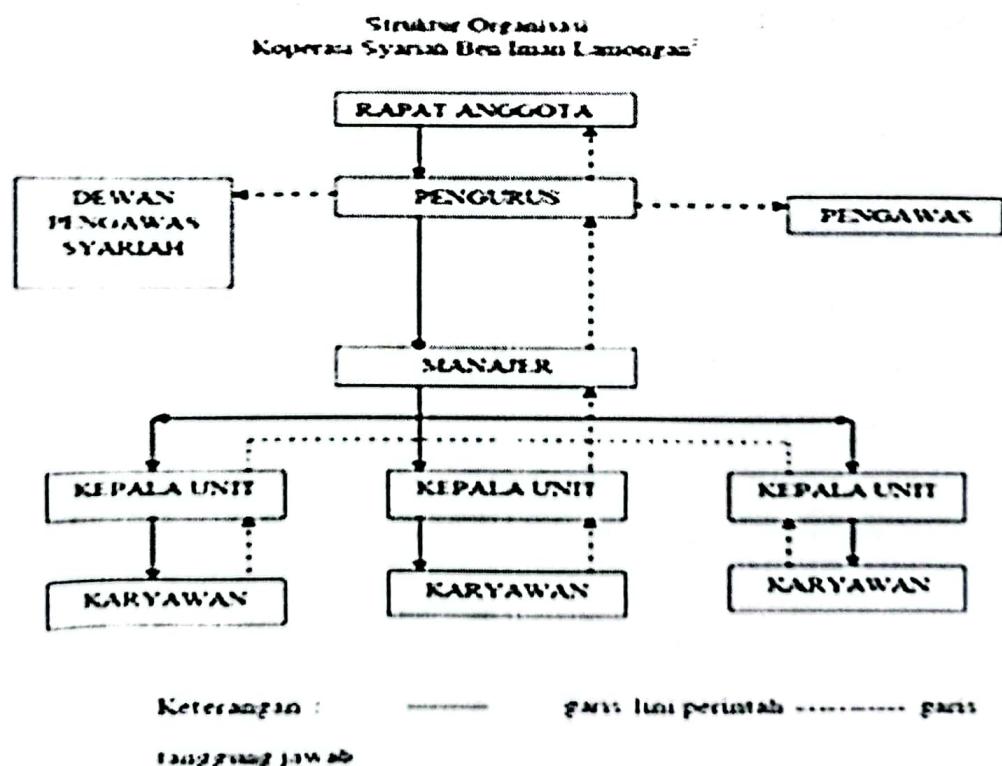
2. Struktur organisasi KSPPS BEN IMAN

Gambar 3.1 Struktur organisasi KSPPS BEN IMAN



Sumber data: Dokumentasi KSPPS BEN IMAN Lamongan

Gambar 3.2 Struktur organisasi KSPPS BEN IMAN Lamongan



a. Diskripsi tugas:

1) Ketua

- a) Penanggung jawab umum keluar maupun kedalam.
- b) Memimpin dan mengordinasi kegiatan.
- c) Pengamanan modal melalui asuransi/pemegang polis.
- d) Penanggung jawab pemupukan modal.
- e) Penanggung jawab ongkos-ongkos umum.
- f) Penanggung jawab dana-dana dan cadangan.
- g) Penanggung jawab pendayagunaan modal.
- h) Penanggung jawab dan pengamanan dokumen.

2) Pengawas

Pengawas adalah pengawas KSPPS BEN IMAN, sebagai satu kesatuan dalam pengawasan terhadap pengurus dalam pelaksanaan Program Kerja dan Rencana Anggaran Pendapatan dan Belanja tiap tahun buku.

- a) Bertanggung jawab kepada Rapat Aggota.
- b) Melaksanakan pengawasan *monitoring* kepada pengurus terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan KSPPS BEN IMAN antara lain dalam pelaksanaan Rencana Kerja dan memberi saran-saran bila ditemukan penyimpangan secara tertulis (khusus dalam Buku saran-saran Pengawas).
- c) Melaksanakan pengawasan (*monitoring*) kepada pengurus terhadap pelaksanaan kebijaksanaan dan pengelolaan KSPPS BEN IMAN dalam hal Anggaran Pendapatan dan Belanja Tahunan, dan memberi saran-saran yang membangun bila ditemukan penyimpangan secara tertulis (khusus dalam Buku Saran-saran Pengawas).
- d) Baik memonitoring terhadap RK maupun RAPB hasilnya dilaporkan kepada pengurus dengan tembusan :

kepada pejabat terkait secara tertulis dan pengawas terkait dengan Pasal 31 yaitu jangan di open kepada pihak ketiga sebelum dimusyawarahkan lebih dulu dengan pihak pengurus.

- e) Berhak menghadiri Rapat Gabungan antara Pengurus, Pengawas dan Staf.
- f) Pengawas ikut serta menangani anggota bermasalah.

3) Sekertaris

- a) Penanggung jawab tata laksana.
- b) Pengendalian tugas-tugas.
- c) Menyusun berbagai laporan.
- d) Penanggung jawab pengembangan usaha selain USP.
- e) Penanggung jawab Simpanan Khusus dan simpanan lainnya.
- f) Mewakili ketua bila berhalangan.
- g) Urusan humas.

4) Bendahara

- a) Penanggung jawab pembukuan.
- b) Pengamanan modal.
- c) Penanganan debitur bermasalah.
- d) Koordinasi Dalis.
- e) Juru duum/bayar.
- f) Penanggung jawab inventaris.

5) Manager

Manager adalah pengelola KSPPS BEN IMAN Cabang Deket Lamongan yang pengangkatannya berdasarkan surat keputusan pengurus melalui kontrak kerja satu tahun, dan dapat diperpanjang secara otomatis.

- a) Sebagai agendari.s.
- b) Koordinator anggota yang masuk dan keluar.

- c) Memimpin dan mengkoordinasi pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam.
- d) Merencanakan dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan usaha simpan pinjam.
- e) Mengambil keputusan yang menjadi wewenang manager.
- f) Mengadakan pemeriksaan kas secara mendadak.
- g) Mengetik segala, konsep, naskah dan dokumen koperasi.
- h) Dalam melaksanakan tugasnya manager bertanggung jawab pada pengurus.

6) Kasir / *Teller*

- a) Menerima dan membayar transaksi-transaksi tunai.
- b) Mengadministrasikan transaksi-transaksi tunai.
- c) Mengadministrasikan buku kas harian dan menutupnya setiap hari.
- d) Bertanggung jawab atas selisih kas tunai.
- e) Dalam melaksanakan tugasnya bertanggung jawab pada pengurus melalui manager.

7) Bagian Lapangan

- a) Menjaga keamanan kantor siang.
- b) Menjaga kebersihan luar dan dalam.
- c) Menyediakan air minum harian.
- d) Menaikan atau menurunkan bendera merah putih harian.
- e) Urusan humas.
- f) Dalam melaksanakan tugasnya bertanggung jawab pada pengurus melalui manager.

b. Daftar Karyawan pada KJKS Ben Iman Lamongan

Tabel 4.1
Daftar Nama Manager dan Karyawan KJKS
Ben Iman

NO	Nama	Jabatan	Masa Kerja	Keterangan
Kantor Pusat				
1	H. Budi Santoso, SH	Manager <small>Utama</small>	9 Tahun	Pusat
2	Rama Widiati	Kasir I	9 Tahun	Pusat
3	Andik Prianto	Adm. <small>Pembinaan</small>	6 Tahun	Pusat
4	Eko Budi A	Satpam	3 Tahun	Pusat
5	Yusuf Syaifuddin	Juru Tagih	4 Tahun	Pusat
6	Anang Ribut H	Juru Tagih	3 Tahun	Pusat
7	Tono	Penjaga <small>Malam</small>	4 Tahun	Pusat
8	Lolla Mei Sari	Kasir II	1 tahun	Pusat
Kantor Cab. Sugio				
9	Fadholi	Manager <small>Cabang</small>	9 Tahun	Cabang Sugio
10	Hany Indrawati	Kasir I	6 Tahun	Cabang Sugio
11	Yogi Kurnia	Satpam	3 Tahun	Cabang Sugio

12	Nanang Trenggono	Juru Tagih	6 Tahun	Cabang Sugio
13	Agus Syaiful	Juru Tagih	3 Tahun	Cabang Sugio
14	Mursyid	Penjaga <small>malam</small>	4 Tahun	Cabang Sugio
Kantor Cab. Deket				
15	Abd.Majid	Manager <small>Cabang</small>	6 Tahun	Cabang Deket
16	Suheri	Adm. <small>Pembinaan</small>	6 Tahun	Cabang Deket
17	Erwin Indriati	Kasir	3 Tahun	Cabang Deket

Kantor Cab. Sukodadi				
18	Hendrik Dian K	Manager Cabang	7 Tahun	Cabang Sukodadi
19	Nency Candra Oktavia	Kasir	2 Tahun	Cabang Sukodadi
20	Zahtul Aby kahfi	Adm. Pembiayaan	2 Tahun	Cabang Sukodadi
21	Subianto	Penjaga Malam	3 Tahun	Cabang Sukodadi
Kantor Cab. Turi				
22	M. Nasrudin	Manager	4 Tahun	Cabang Turi
22	Luhana Dwi S	Adm. Pembiayaan	2 Tahun	Cabang Turi

2. Produk dan Aplikasi Akad

b. Produk-produk pembiayaan di KSPPS BEN IMAN

1) Mudharabah

Akad *Mudharabah* adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana (*sahibul mal*) kepada pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu yang sesuai syariah, dengan pembagian hasil usaha antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah sisepakati sebelumnya. *Mudharabah* dapat berupa *mudharabah mutlaqah* atau *mudharabah muqayyadah*.³⁶

2) Murabahah

Akad *Murabahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, di mana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.³⁷

Dalam prakteknya akad pembiayaan *murabahah* di KSPPS BEN IMAN menggunakan sistem surat kuasa di mana nasabah membeli barang yang diinginkannya karena dalam koperasi tidak tersedia barang yang diinginkan oleh nasabah.³⁸

³⁶Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah....*, 192.

³⁷Ibid., 200.

³⁸Hasil Wawancara, Majid, Produk-produk yang ditawarkan di KSPPS BEN IMAN, 20 April 2016.

3) *Musyarakah*

Al-Musyarakah ada dua jenis: musyarakah pemilikan dan musyarakah akad (kontrak). *Musyarakah* pemilikan tercipta karena warisan, wasiat, atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih.

Musyarakah akadtercipta dengan cara kesepakatan di mana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Merekapun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian.³⁹

4) *Qardhulhasan*

Akad *Qard* adalah transaksi pinjam-meminjam dana tanpa imbalan dengan kewajiban pihak peminjam mengembalikan pokok pinjaman secara sekaligus atau cicilan dalam jangka waktu tertentu.

Dalam menyalurkan pembiayaan berdasarkan akad *qard*, Undang-Undang Perbankan Syariah memberikan penjelasan bahwa yang dimaksud dengan akad *qard* adalah akad pinjaman dana kepada yang nasabah dengan ketentuan bahwa nasabah wajib mengembalikan dana yang diterimanya pada waktu yang telah disepakati.⁴⁰

Dalam prakteknya KSPPS BEN IMAN menyediakan fasilitas pembiayaan atas dasar akad *qard* untuk membantu para nasabah yang tidak mampu, dimana KSPPS tidak meminta bagi hasilnya. Dana yang bisa dikeluarkan kurang lebih sebesar Rp. 500.000.⁴¹

3. Operasional BMT BEN IMAN

BMT BEN IMAN Lamongan dalam kegiatan operasionalnya menggunakan prinsip syariah islam sesuai dengan fatwa DSN yaitu :

- a) Transaksi tidak mengandung unsur *kedzaliman*.
- b) Bukan riba.
- c) Tidak membahayakan pihak sendiri atau orang lain.
- d) Tidak ada unsur penipuan.

³⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah....*, 91.

⁴⁰ Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah....*, 222.

⁴¹ Hasil Wawancara, Majid, Produk-produk yang ditawarkan di KSPPS BEN IMAN, 20 April 2017.

- e) Tidak mengandung unsur materi-materi yang diharamkan.
- f) Tidak mengandung unsur jadi.⁴²

Secara garis besar sistem alur operasional ada dua yaitu penghimpunan dana (*funding*) dan penyaluran dana (*lending*).

a) Menghimpun dana (*funding*)

1) Tabungan *Wadi'ah*

Berikut ini adalah syarat-syarat menjadi penabung :

- I. Calon penabung (anggota masyarakat secara pribadi / lembaga / badan usaha / badan hukum) mengajukan pembukaan tabungan pada *customer service*.
- II. Mengisi formulir permohonan pembukaan tabungan dan menyerahkan foto copy KTP/SIM/identitas yang berlaku/ NPWP. Jika penabung tidak memiliki NPWP maka memakai surat keterangan tidak memiliki.⁴³
- III. Ketentuan biaya:⁴⁴

Setoran awal	Rp. 10.000
Setoran berikutnya	Rp. 10.000
Saldo minimum	Rp. 5.000
Biaya penutupan	Rp. 5.000

Tabel 2. Ketentuan Biaya pada Tabungan *Wadi'ah*

- IV. *Customer service* mengentri pembukaan rekening tabungan sesuai dengan data yang ada di form.
- V. *Customer service* memberikan form pembukaan simpanan kepada *Teller* untuk ditransaksi nilai setorannya dan divalidasi, serta dibuatkan buku tabungan dan kartu anggota.

⁴² Hasil wawancara dengan Bapak Bud selaku Manajer Utama BPR Syariah Madinah Lamongan. 23/01/2017.

⁴³ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku, admin tabungan dan deposito. 25/01/2017.

⁴⁴ Lampiran Formulir Permohonan Pembukaan Tabungan BMT BEN IMAN Lamongan.

VI. *Teller* menyerahkan buku tabungan yang sudah ditransaksi beserta kartu anggota kepada anggota serta menjelaskan saldo tabungan kepada nasabah.⁴⁵

2) Tabungan

Proses pembukaan rekening tabungan *mudharabah* sama halnya dengan tabungan *wadi'ah*, namun yang membedakan adalah berdasarkan biaya penutupan, proses pengambilan nisbahnya. Dalam tabungan *wadi'ah* tidak diperkenankan menyebutkan bonus diawal sedangkan tabungan *mudharabah* menyebutkan bonus diawal sedangkan tabungan *mudharabah* nisbah bagi hasil ditentukan.⁴⁶

Ketentuan biaya:⁴⁷

Setoran awal	Rp. 10.000
Setoran berikutnya	Rp. 10.000
Saldo minimum	Rp. 5.000
Biaya penutupan	Rp. 10.000

Tabel 3. Ketentuan Biaya pada Tabungan

Persyaratan pembukaan rekening tabungan :

- i. Menyerahkan *fotocopy* KTP atau identitas lain yang berlaku.
- ii. Mengisi form aplikasi berjalan.

3) Deposito

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat diambil sesuai kesepakatan, jika nasabah menarik depositnya sebelum tanggal yang ditetapkan maka akan dikenakan *penalty* (denda) 1% dari uang pokok. BMT BEN IMAN memiliki dua

⁴⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 25/01/2017.

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 25/01/2017.

⁴⁷ Lampiran Formulir Permohonan Pembukaan Tabungan BMT BEN IMAN Lamongan.

jenis deposit yakni deposito biasa, jumlah setoran minimal Rp. 500.000,- dan pada deposito prima setoran minimal Rp. 300.000.000,-. Mengenai nasabah bagi hasil, pada deposito biasa *nishbah* dibedakan berdasarkan jangka waktunya. Perbedaannya sebagai berikut:⁴⁸

Jangka Waktu	Bank	Nasabah
Tabungan <i>Wadi'ah Simple Ib</i>	Bonus	Bonus
Tabungan <i>Mudharabah Sibarkah</i>	90%	10%
1 Bulan	85%	15%
3 Bulan	80%	20%
6 Bulan	75%	25%
12 Bulan	70%	30%

Tabel 4. Nisbah Bagi Hasil pada Deposito

Pada deposito biasa *nishbah* bagi hasil antara pihak nasabah (*shahibul maal*) dengan bank (*mudharib*) sangat bervariasi, yakni semakin panjang jangka waktu nasabah untuk berinvestasi, maka nisbah yang diberikan kepada nasabah akan lebih tinggi. Hal ini dimaksudkan agar menarik minat nasabah untuk melakukan investasi dalam jangka waktu yang lebih panjang sehingga bank dapat mengelola dana tersebut dengan leluasa.

Sedangkan pada Deposito Prima tidak ada perbedaan *nishbah* bagi hasil dan jangka waktu. Ketentuan dalam Deposito Prima, Deposito memperoleh *nishbah* spesial yakni sebesar 36% untuk Deposito dan 67% untuk BMT dengan jangka waktu 12 bulan.⁴⁹

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 21/02/2017.

⁴⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 21/02/2017.

Ketentuan pembukaan rekening deposito :

- i. Wajib mempunyai tabungan madinah
- ii. Menyerahkan foto copy KTP, NPWP + Materai 6.000.

Jika tidak mempunyai NPWP wajib mengisi surat keterangan.

- i. Mengisi form deposito
- ii. Menyetor uang

b) Penyaluran dana (*Financing*)

Dana yang dihimpun oleh BMT BEN IMAN Lamongan akan disalurkan dengan pola penyaluran dana yang sesuai dengan syariah, yaitu:

1) *Murābahah*

Pembiayaan ini terdapat 2 jenis berdasar margin keuntungan, yaitu pembiayaan umum (*dengan Agunan Umum*) dan pembiayaan karyawan (*dengan Agunan Surat Keputusan*). Pembiayaan umum merupakan suatu pembiayaan jual beli dimana pembelinya adalah msayrakat umum dengan pengambilan *margin* antara 1,9% - 2,4%. Sedangkan pembiayaan karyawan adalah pembiayaan jual beli barang yang diperuntukkan untuk karyawan/ Pegawai Suatu Lembaga Pendidikan dengan *margin* keuntungan 1,8%.⁵⁰

Syarat-syarat pembiayaan *murābahah*:

- i. *Fotocopy* KTP/SIM/K.identitas suami & istri 3 lembar
- ii. *Fotocopy* KK, surat nikah 2 lembar
- iii. *Fotocopy* BPKB, STNK 2 lembar dan SIM, SPPT 2 lembar

Syarat dan ketentuan:

- i. Dapat digunakan untuk tambahan kepemilikan tanah atau rumah, kendaraan mobil dan sepeda motor, renovasi atau pembangunan rumah, barang elektronik

⁵⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 21/02/2017.

laptop atau computer dan modal kerja serta konsumtif lainnya.,

- ii. Bebas biaya provisi dan *penalty* serta berasuransi jiwa. BMT berhak silaturrahim dan mutlak menyetujui/menolak untuk memberi keputusan.
- iii. Angsuran bersifat tetap hingga akhir amsa pembiayaan.
- iv. Jangka waktu *flexible* maksimal 36 bulan/3 tahun.
- v. Angsuran bila musiman : per 3, 4, 6 dan 12 bulan.
- vi. Perkiraan diatas sebelum evaluasi pembiayaan.
- vii. Jaminan BPKB, SHM dan SK pegawai.⁵¹

$$\text{Margin} = \text{Plafon} \times \text{JW} \times \text{presentase margin}$$

$$\text{Perhitungan angsuran} = \frac{\text{Plafon} \times \text{JW} \times \text{prosentase margin} + \text{plafon}}{\text{JW}}$$

Keterangan:

Plafon : jumlah pembiayaan

JW : jangka waktu angsuran

Proses/alur nasabah mengajukan pembiayaan *murābahah* :

- i. Permohonan pembiayaan, Petugas *BMT BEN IMAN* melakukan wawancara terlebih dahulu mengenai tujuan, jenis usaha, alamat dan lokasi, besar kebutuhan yang ingin diajukan, serta jangan waktu yang diperlukan. Selain itu Petugas *BMT BEN IMAN* juga menjelaskan informasi produk, proses pemberian pembiayaan dan ditunjukkan porsi nisbah, proyeksi perhitungan nilainya, pilihan cara pengembaliannya, serta syarat-syarat yang harus dilengkapi.
- ii. Pengisian Formulir Pengajuan Pembiayaan dan pendataan, dalam hal ini calon' nasabah mengisi

⁵¹ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 21/02/2017.

formulir pengajuan pembiayaan serta melengkapi persyaratan-persyaratan pembiayaan.⁵²

Syarat-syarat pembiayaan :

- i. *Fotocopy KK (Kartu Keluarga), serta KTP suami & istri*
- ii. *Fotocopy Surat Nikah (bagi yang sudah menikah)*
- iii. *Foto dan membawa barang yang akan dijadikan Jaminan*

Untuk pengajuan pembiayaan dari usaha/perusahaan berstatus hukum resmi (PT/CV/Firma) persyaratan diatas ditambah dengan :

- i. *Fotocopy legalitas usaha (Akta pendirian, NPWP, SIUP/Surat izin Tempat Usaha)*
- ii. *Fotocopy Rekening Tabungan Perusahaan*
- iii. *Laporan keuangan perusahaan.*
- iv. *Perhitungan proyeksi kebutuhan dan asumsi keuntungan yang akan diperoleh.*⁵³

2) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* di BMT BEN IMAN bersifat penyertaan modal oleh BMT BEN IMAN kepada nasabah pembiayaan sebagai mitra usaha dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana atas usaha atau proyek yang dijalankan. Kemudian keuntungan atau pendapatan dari usaha atau proyek yang dibiayai bersama tersebut dibagikan sesuai dengan nisbah bagi hasil yang telah disepakati oleh kedua belah pihak diawal akad.

Selama dijalankannya usaha atau proyek tersebut, BMT BEN IMAN berhak untuk melakukan pemeriksaan dan

⁵² Ibid.

⁵³ Ibid.

pengawasan atas jalannya usaha atau proyek dimaksud tanpa pemberitahuan dahulu kapan waktu pemeriksaan dan pengawasan itu berlangsung.

Jenis usaha yang dibiayai BMT BEN IMAN dengan pembiayaan musyarakah diantaranya adalah usaha peternakan, persawahan, usaha elektronik, dan kontraktor bangunan. Sedangkan jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis usaha, besar pembiayaan disesuaikan dengan jenis usaha, besar pembiayaan dan waktu perolehan pendapatan atau keuntungan dari usaha yang dibiayai tersebut.⁵⁴

c) Layanan Jasa

1) *Payment System*

Paymant System merupakan sebuah produk dimana BMT BEN IMAN Lamongan bekerja sama dengan pihak mitra (Lembaga Pendidikan) dalam bentuk pembayaran SPP dan iuran sekolah. Proses pelaksana *payment system* setiap tanggal 01 sampai tanggal 10 awal bulan, karyawan atau staf khusus BMT BEN IMAN Lamongan hadir dilembaga pendidikan untuk melayani siswa-siswi yang hendak melakukan pembayaran SPP atau IURAN sekolah. Setelah tanggal 10, bagi siswa-siswi yang belum membayar di harapkan membayar langsung di BMT BEN IMAN Lamongan setiap hari pada jam kerja mulai pukul 08.00-15.00 WIB.⁵⁵

2) Pemabayaran PDAM, PLN, Telkom, Pulsa, dan *Speedy*

Adapun persyaratan untuk melakukan transaksi pembayaran tagihan sangatlah mudah, pelanggan atau masyarakat cukup membawa tanda bukti tagihan rekening atau nomor tagihan yang nantinya akan diserahkan pada *teller* dan kemudian

⁵⁴ Hasil wawancara dengan Yususuf, SIP selaku Marketing. 01/02/2017.

⁵⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Rizki selaku Staf SDM, Umum, Personalia dan Payment. 17/02/2017.

pelanggan akan menerima bukti pembayaran yang sah dari *teller*. Dalam hal ini pihak bank bekerja sama dengan *B-Ling*.⁵⁶

4. Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin dalam Pembiayaan *Murābahah* di BMT BEN IMAN Lamongan.

Prosedur Penetapan *Profit margin* yang dilakukan BMT BEN IMAN Lamongan 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 BEN IMAN Lamongan 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.

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara kepada pimpinan dan karyawan BMT BEN IMAN Lamongan, terkait dengan Prosedur dan Proses dalam menentukan *profit margin* dalam pembiayaan *murābahah* sebagai berikut. Dalam kaitanya dengan Prosedur dan Proses serta Metode, Bapak Budi selaku Manajer Utama mengatakan:

“Pertimbangannya adalah tingkat keuntungan yang diharapkan, selain itu juga mempertimbangkan persaingan, seperti Bank Umum, BMT, koperasi, dan lembaga perekonomian yang lain. Kemudian untuk melihat keuntungan yang bisa kita harapkan itu kita melihat seluruh dana yang didapatkan ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan bank sehingga minimal kita mendapatkan berapa. Perhitungannya begitu. Semua ini ditentukan oleh pihak direksi.”⁵⁷ *

Dijelaskan juga oleh Bapak Budi, dengan sudut pandang prosedur formal yang dijalani dalam menetapkan profit margin secara umum, yaitu:

“Pertama melihat distribusi profit bagi hasil terhadap dana pihak ketiga. Kedua juga kita melihat kompetitor kita. Ketiga, termasuk juga

⁵⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Cici Fitriyah, Amd selaku Staf IT, SID dan Payment Point. 03/02/2017.

⁵⁷ Budi Santoso, (Manajer Utama) wawancara tgl 29 – Januari -2017 pukul 11.00 WIB

kita mempertimbangkan dampak inflasi, kebijakan pemerintah, dan juga kebijakan dari LPS, dan suku bunga. Misalnya saja terkait bunga maksimal terhadap tabungan simpanan, tapi ini tidak kita ikuti sepenuhnya, namun sebagai landasan acuan kita saja. Akan tetapi kalau batas minimalnya tidak ada, dalam artian kita melakukan negosiasi. Biasanya yang kita pertimbangkan dalam hal ini biasanya nilainya, administrasinya, tapi tidak semuanya bisa. Ini tetap menjadi pertimbangan komite.”⁵⁸

Setelah mendapatkan beberapa jawaban terkait dengan metode yang di gunakan oleh BMT BEN IMAN Lamongan, selanjutnya peneliti menanyakan kembali terkait dengan Prosedur penetapan Profit Margin Khusus Pada pembiayaan *Murābahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan yang harus dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan sebagai berikut. Bapak Kasduri menjelaskan:

“Terkait dengan Prosedur penetapan Profit Margin Khusus Pada pembiayaan *Murābahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan yang harus dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan dalam prakteknya adalah ditetapkan Melalui Rapat Direksi atau bisa disebut dengan Rapat ALMA /ALCO yang terdiri dari Ketua, Manajer Utama dan Manajer Operasional. Dalam Hal ini adalah Diwakili Oleh Bapak Budi dan bapak Kasduri. Kemudian beliau Menambahkan bahwasanya setelah melakukan Rapat direksi yang untuk merencanakan Target keuntungan secara Umum dan Riil dari semua usaha yang dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan, yang didalamnya juga memuat *profit margin* Pembiayaan *Murābahah* juga dengan mempertimbangkan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), *Acquiring Cost*, *Overhead Cost*, maka hasil tersebut diajukan kepada pemegang saham untuk

⁵⁸ Abd.Majid, Manajer, Wawancara tgl 29 – Januari – 2017 pukul 13.00 WIB

disetujui atau adanya perubahan perencanaan, karena yang memutuskan penuh terkait besaran target adalah Pemegang saham, dan tentunya melalui masukan dan pertimbangan Direksi, karena Direksi lebih Faham dengan kondisi Lembaga. Setelah mendapatkan keputusan dari pemegang Saham barulah direksi merapatkan kembali dan mengeluarkan Rencana Kerja Tahunan".⁵⁹

Bapak Taufik juga menambahkan sebagai berikut:

"Terlebih dahulu ada pengajuan. Terkait penetapan nilai pembiayaan dan juga marginnya nanti yang menentukan itu pihak komite. Akan tetapi batasan margin murabahah ini ditentukan di awal oleh pengurus. Di situ ada dewan komisaris, direksi, dan supervisernya. Rapat ini biasanya dilaksanakan bulan Januari, ini Rapat Koordinasi Penentuan Rencana Kerja."

Sehingga paparan di atas Prosedur dalam menentukan *profit margin* Pembiayaan *Murābahah* Menurut Bapak Budi yang di lakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan dalam Praktiknya yaitu melalui Keputusan rapat direksi dengan adanya alur yang telah selama ini dilakukan yaitu:

- a) Melakukan Rapat Direksi
- b) Pengajuan Kepada Pemegang Saham
- c) Rapat Direksi (ALMA/ALCO) dengan Mempertimbangkan

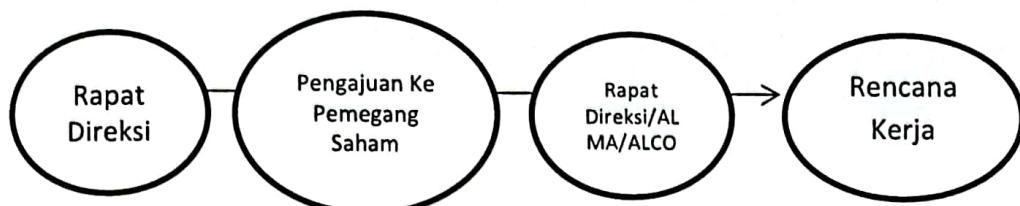
Beberapa Hal diantaranya:

- 1) *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR)
- 2) *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR)
- 3) *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI)
- 4) *Acquiring Cost*
- 5) *Overhead Cos*

- d) Penerbitan Rencana Kerja Tahunan

⁵⁹ Budi Santoso, Manajer Utama, wawancara tgl 27 Maret -2017 pukul 11 WIB

Jika digambarkan menurut Penulis adalah Sebagai Berikut:



Dalam kaitannya dengan proses pengajuan kepada pemegang saham, pada dasarnya hal itu dibahas dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahunan, di dalam rapat tersebut menyepakati beberapa hal di antaranya adalah: Menyetujui dan menerima Laporan Pertanggungjawaban Direksi tahun buku 2016, dan Menyetujui Rencana Kerja tahun 2017 beserta asumsi margin keuntungan dan strategi yang ditetapkan.⁶⁰ Dalam kaitannya dengan produk pemberian, terdapat kenaikan yang diproyeksikan akan didapatkan pada tahun 2017 yaitu sebesar 21.44%.⁶¹

Di samping itu, bapak Budi menjelaskan bahwasanya dalam Rapat direksi juga termasuk akan melahirkan SOP dalam semua hal yang berkaitan dengan Operasional BMT BEN IMAN, termasuk didalamnya adalah SOP pemberian *Murābahah* sebagai berikut:

Pemberian *Murābahah* terdapat 2 jenis berdasar margin keuntungan, yaitu pemberian umum (*dengan Agunan Umum*) dan pemberian karyawan (*dengan Agunan Surat Keputusan*). Pemberian umum merupakan suatu pemberian jual beli dimana pembelinya adalah masyarakat umum dengan pengambilan *margin* antara 1,9% - 2,4%. Sedangkan pemberian karyawan adalah pemberian jual beli barang yang diperuntukkan untuk karyawan/ Pegawai Suatu Lembaga Pendidikan dengan *margin* keuntungan 1,8%. Dengan catatan khusus pemberian karyawan (*dengan Agunan Surat Keputusan*) ini Maksimal adalah Rp 5.000.000 – Rp 15.000.000⁶²

⁶⁰Hasil Keputusan Rapat Umum Tahunan BMT BEN IMAN, 13 April 2017.

⁶¹Rencana Kerja Tahun 2017 BMT BEN IMAN Lamongan, 27 Januari 2017.

⁶² Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 21/02/2017.

Di hari yang sama Penulis juga melakukan Observasi dan seorang Karyawan yang menjelaskan Bahwasanya jenis pembiayaan karyawan (*dengan Agunan Surat Keputusan*) juga bisa menembus nominal Rp. 50.000.000 jika Surat keputusan yang dikeluarkan Oleh Lembaga Perguruan Tinggi yang Sudah MoU dengan BMT BEN IMAN Lamongan.⁶³

Syarat-syarat pembiayaan *murabahah*:

- a) *Fotocopy* KTP/SIM/Kartu identitas suami & istri 3 lembar
- b) *Fotocopy* KK, surat nikah 2 lembar
- c) *Fotocopy* BPKB, STNK 2 lembar dan SIM, SPPT 2 lembar

Syarat dan ketentuan:

- 1) Dapat digunakan untuk tambahan kepemilikan tanah atau rumah, kendaraan mobil dan sepeda motor, renovasi atau pembangunan rumah, barang elektronik laptop atau computer dan modal kerja serta konsumtif lainnya.
- 2) Bebas biaya provisi dan *pinalty* serta berasuransi jiwa. Bank berhak silaturrahim dan mutlak menyetujui/ menolak untuk memberi keputusan.
- 3) Angsuran bersifat tetap hingga akhir masa pembiayaan.
- 4) Jangka waktu *fleksible* maksimal 36 bulan/3 tahun.
- 5) Angsuran bila musiman: per 3, 4, 6 dan 12 bulan.
- 6) Perkiraan diatas sebelum evaluasi pembiayaan.
- 7) Jaminan BPKB, SHM dan SK pegawai.⁶⁴

$$\text{Margin} = \text{Plafon} \times \text{JW} \times \text{presentase margin}$$

$$\text{Perhitungan angsuran} = \frac{\text{Plafon} \times \text{JW} \times \text{prosentase margin} + \text{plafon}}{\text{JW}}$$

Keterangan:

Plafon : jumlah pembiayaan

JW : jangka waktu angsuran

⁶³ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 21/02/2017

⁶⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Alfī , SE selaku Marketing Pembiayaan. 21/02/2017.

Proses/alur nasabah mengajukan pembiayaan *murābahah* :

- 1) Permohonan pembiayaan, Petugas Lapangan BMT BEN IMAN melakukan wawancara terlebih dahulu mengenai tujuan, jenis usaha, alamat dan lokasi, besar kebutuhan yang ingin diajukan, serta jangan waktu yang diperlukan. Selain itu *Customer Service* BMT BEN IMAN juga menjelaskan informasi produk, proses pemberian pembiayaan dan ditunjukkan porsi nisbah, proyeksi perhitungan nilainya, pilihan cara pengembalinya, serta syarat-syarat yang harus dilengkapi.
- 2) Pengisian Formulir Pengajuan Pembiayaan dan pendataan, dalam hal ini calon nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan serta melengkapi persyaratan-persyaratan pembiayaan.⁶⁵

Syarat-syarat pembiayaan :

- i. *Fotocopy* KK (Kartu Keluarga), serta KTP suami & istri
- ii. *Fotocopy* Surat Nikah (bagi yang sudah menikah)
- iii. Foto dan membawa barang yang akan dijadikan Jaminan

Untuk pengajuan pembiayaan dari usaha/perusahaan berstatus hukum resmi (PT/CV/Firma) persyaratan diatas ditambah dengan :

- 1) *Fotocopy* legalitas usaha (Akta pendirian, NPWP, SIUP/Surat izin Tempat Usaha)
- 2) *Fotocopy* Rekening Tabungan Perusahaan
- 3) Laporan keuangan perusahaan.
- 4) Perhitungan proyeksi kebutuhan dan asumsi keuntungan yang akan diperoleh.⁶⁶

Akan tetapi dalam realisasinya terhadap nasabah, sebagaimana Bapak Budi Santoso menjelaskan yaitu masih fluktuatif, dalam artian bahwa profit margin yang ditetapkan masih dapat dinegosiasikan dengan mempertimbangkan beberapa hal. Ia mengatakan:

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Feni Luthfiana, Amd selaku Customer Service, admin tabungan dan deposito. 25/01/2017.

⁶⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Budi Santoso, Manajer Utama , 07/02/2017.

“Sebelumnya tidak ada metode khusus untuk penentuan *Profit Margin*. 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 dipisahkan untuk usahanya yang sangat jelas dan orangnya dapat di percaya. Jadi tidak ada metode yang khusus di dalam BMT BEN IMAN Lamongan sendiri. Pada dasarnya hitungan ekonomi itu memang ada metodenya hanya tidak dapat kita tepati karena kita menghadapi situasi dan kondisi nasabah”.⁶⁷

Dalam penentuan *Profit Margin* menurut Bapak Budi Santoso tidak ada metode khusus yang dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan. Penentuan *Profit 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 dengan pihak lembaga.

Abdul Majid SE selaku Manajer Menambahkan, dalam menentukan harga jual dan *profit margin*, BMT BEN IMAN Lamongan 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. Sebagaimana pengakuan Bapak Budi Santoso, bahwa “pernah kita menetapkan 2%, turun 1,95%, turun 1,8%.”⁶⁸

⁶⁷ Budi Santoso, (Manajer Utama) wawancara tgl 1 – Februari -2017 pukul 10.00 WIB

⁶⁸ Anwar, Direktur Operasional, wawancara tgl 10– Februari-2017 pukul 14.00 WIB.

Peneliti melanjutkan melakukan wawancara dengan pimpinan BMT BEN IMAN Lamongan Proses penentuan *Profit Margin* Pembiayaan *Murābahah*. Adapun hasilnya sebagaimana Bapak Budi menjelaskan:

“Proses Penetapan Profit Margin Pada Pembiayaan *Murābahah* di BMT BEN IMAN Lamongan Memperhatikan Beberapa Hal diantaranya: Target Keuntungan Global, NPF, Modal, Laporan Keuangan Tahun Lalu dll. dan Penentuannya adalah dengan menggunakan Rumus yang pada Umumnya dipakai Oleh lembaga keuangan, yaitu *required profit rate* (RPR).⁶⁹

Dari wawancara di atas dapat dikatakan secara tidak langsung Proses Penetapan Profit Margin Pada Pembiayaan *Murābahah* di BMT BEN IMAN Lamongan Memperhatikan Beberapa Hal diantaranya:

- a. Target Keuntungan Global
- b. NPF
- c. Modal
- d. Laporan Keuangan Tahun Lalu.

Sedangkan Penentuannya adalah dengan menggunakan Rumus yang pada Umumnya dipakai Oleh lembaga keuangan, yaitu *required profit rate* (*rpr*).

$$rpr = n.v$$

dimana n = Tingkat keuntungan dalam transaksi tunai

v = Jumlah transaksi dalam satu periode

Jika pembiayaan dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate* (epr). EPR diperoleh berdasarkan:

- a) tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis
- b) pertumbuhan ekonomi
- c) dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku dibank yang bersangkutan

⁶⁹ Budi.S, wawancara tgl 18– April-2017 pukul 11 WIB.

Perhitungannya :

Nisbah bank = epr/expected return bisnis yang dibiayai 100%

Actual return bank = nisbah bank + aktualreturnbisnis

5. Faktor-faktor yang mempengaruhi Profit Margin pada Pembiayaan Murabahah pada BMT BEN IMAN Lamongan.

Menurut Bapak Budi dan Bapak Kholidun , bahwa yang mempengaruhi dalam mengambil keputusan untuk menentukan harga jual dan menentukan *margin* adalah sebagai berikut:

“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 1,7% 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)”.⁷⁰

Akan tetapi secara spesifik, yang mempengaruhi penetapan profit margin pada pembiayaan murabahah sama halnya dengan pertimbangan-pertimbangan yang melandasasi penetapan profit margin secara umum. Di antaranya adalah kondisi nasabah, keuntungan yang diharapkan, yang semuanya itu ditetapkan oleh prosedur formal Rapat Koordinasi Penetapan Rencana Kerja yang ditentukan di awal. Semua itu juga dipengaruhi oleh hasil tahun sebelumnya, sebagaimana Bapak Budi menjelaskan:

“Pendapatan yang kita terima itu dari margin murabahah, kemudian pendapatan dari bagi hasil, pendapatan administrasi, pendapatan yang lainnya, itu nanti kita share ke distribusi bagi hasil. Ini menjadi salah

⁷⁰ Budi dan Kasduri, wawancara tgl 27 April 2017 pukul 12.30 WIB.

satu pertimbangan dalam menentukan margin dan Rencana Kerja selanjutnya.”⁷¹

Informasi Tambahan Terkait dengan menentukan *profit margin* yang ada di BMT BEN IMAN Lamongan peneliti melakukan wawancara dengan salah satu karyawan bagian Marketing sebagai berikut. Mas Alfi menjelaskan:

“Dalam menetukan *profit margin* bagi nasabah baru membayar setoran awal 10 ribu, saldo minimum 5000 sedangkan biaya Penutupan 5000 dari jumlah pemberian, sedangkan keuntungan lembaga yang di dapat 2-3 % itu saja tergantung jangka waktu dan kegunaan sistem pemberian misalnya dingasur perbulan dan batas maksimal 12 - 60 bulan”.⁷²

Setoran awal	Rp. 10.000
Setoran berikutnya	Rp. 10.000
Saldo minimum	Rp. 5.000
Biaya penutupan	Rp. 5.000

antara data tambahan yang diperoleh penulis terkait jumlah nasabah pemberian termasuk Murabbah adalah sebagai berikut:

TAHUN	Akad		
	<i>Murābahah</i>	Qard	Musyarakah
2017	475	1	53
2016	379	1	55
2015	456	1	43
2014	483	-	37
2013	453	-	31

Tabel . Jumlah Nasabah Pemberian dari Tahun 2013-2017

⁷¹Budi SManajer Utama,wawancara tgl 10 Februari 2017 pukul 10.00 WIB.

⁷² Alfi (Bag. Marketing) wawancara tgl 24 April 2017 pukul 09 WIB.

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa setiap ada nasabah baru, maka harus membayar Setoran Awal 10.000 membayar biaya penutupan 5000.

Dari data diatas penulis juga sempat Menanyakan Lebih dalam terkait Klasifikasi khusus untuk jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* antara yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan, dan hasil yang diperoleh oleh Penulis seperti yang dijelaskan oleh Koordinator Pelaporan Keuangan umum, dan staf *Accounting* Lucky Luvina H, S, Ak bahwasanya sampai saat ini belum ada klasifikasi khusus terkait hal tersebut.⁷³

6. Faktor yang membedakan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murābahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK.

Setelah Penulis menggali Data terkait Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murābahah*, selanjutnya Penulis Melakukan wawancara terkait Faktor yang membedakan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murābahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK, Kepada Bapak Budi dan Bapak Abdul MAjid Selaku Manajerial BMT BEN IMAN Lamongan sebagai berikut:

Budi menjelaskan bahwasanya munculnya perbedaan Profit Margin antara pembiayaan *Murābahah* antara agunan umum dan SK (Surat Keputusan Lembaga yang sudah melakukan MoU dengan BMT BEN IMAN) atau juga disebut dengan Rekomendasi Gaji karyawan, yang pada praktiknya adalah 2,4% untuk Agunan Umum dan 1,8% untuk Agunan SK adalah disebabkan beberapa faktor diantaranya adalah *pertama* Faktor Jangka Waktu, dimana Untuk Agunan Umum lebih singkat. *Kedua* adalah jenis pembiayaan, dimana untuk Agunan Umum Meliputi Pembiayaan Produktif dan ini yang diprioritaskan, Konsumtif dan Investasi, sementara untuk Agunan SK hanya

⁷³ Lucky Luvina H, S, Ak (Bag. Pelaporan Keuangan umum dan staf Accounting) wawancara tgl 24 April 2017 pukul 13.00 WIB.

diperuntukan Pembiayaan Konsumtif. Ketiga adalah Plafon pembiayaan jika Agunan Umum minimal 5 juta maksimal sampai mencapai 1 Milyar, sedangkan untuk SK berkisar antara 5- 50 juta. Selain itu faktor lain adalah berkaitan dengan Risiko dimana untuk Agunan SK risikonya lebih rendah dibanding dengan agunan umum karena sudah terjadi Kesepakatan Rekomendasi Potong Gaji. Bapak Anwar menambahkan selain faktor diatas Faktor kemaslahatan juga mempengaruhi penetapan profit Margin dimana khusus untuk Agunan SK lebih rendah dikarenakan untuk membantu para Tenaga Pengajar Lembaga Swasta.

Dari hasil wawancara diatas dapat diambil kesimpulan bahwasanya terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi perbedaan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK, dalam hal ini penulis mencoba untuk menulis faktor tersebut dalam tabel Berikut ini:

Faktor	Agunan Umum	Agunan SK
Jangka Waktu	Lebih Singkat	Lebih Lama
Jenis Pembiayaan	Produktif (Prioritas), Konsumtif dan Investasi	Konsumtif
Plafond	5-1 M	1-50 juta
Risiko	Lebih Tinggi	Lebih Rendah
Kemaslahatan	Profit	Profit dan Maslahah

Bapak Budi menjelaskan bahwa jangka waktu dari kedua pembiayaan murabahah ini juga menjadi ciri yang bisa dikatakan baku. Dengan bahasa lain dapat dikatakan bahwa "yang lebih lama lebih mahal", ia mengatakan:

"Yang konsumtif biasanya marginnya kecil tapi jangka waktunya panjang. Kalau untuk modal kerja, jangka waktunya pendek, kadang-kadang maksimal sampai tiga tahun. Kalau modal kerja yang sifatnya musiman malah lebih pendek lagi jangka waktunya, maksimal enam bulan. Makanya kita biasanya itu yang cepat makin mahal. Di samping itu juga kenapa pembiayaan konsumtif marginnya kecil ini

istilahnya juga untuk membantu. Jadi guru-guru yang butuh membeli sesuatu untuk keperluan konsumsi kita bantu dengan margin yang rendah dan jangka waktu yang relatif lebih lama. Termasuk juga sebenarnya dalam pembiayaan umum ini lebih banyak yang dianalisa. Termasuk menyangkut besar kecilnya skala usaha, jenis usaha, kemampuan mengelolah usaha, pesaingnya, yang nanti akan bisa dilihat kita bisa mendapatkan hasil berapa. yang pembiayaan rekomendasi tidak ada hubungannya dengan itu.”

Strategi memberikan jangka waktu lebih singkat dalam pembiayaan umum juga memanfaatkan momen di mana banyak masyarakat meningkatkan biaya produksinya. Tentang hal ini Bapak Budi Santoso mengatakan bahwa “modal kerja ada yang musiman ada yang tetap, dalam arti jangka panjang”.⁷⁴ Sehingga dalam momen-momen ketika masyarakat meningkatkan usahanya juga menjadi salah satu faktor di mana pembiayaan umum memiliki nilai margin lebih tinggi.

Selain itu penulis juga mempertanyakan terkait posisi perbedaan Agunan apakah mempunyai pengaruh terhadap perbedaan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK dan hasil wawancara adalah:

“perbedaan Agunan juga mempengaruhi akan tetapi tidak menjadi pertimbangan utama, dikarenakan memang pada dasarnya semua agunan itu mempunyai posisi yang sama hanya saja berbeda jenis dan nilai dari agunan tersebut, dan SK dalam hal ini juga dikategorikan sebagai Agunan akan tetapi dinilai dengan 0.

Bapak Knholidun melanjutkan bahwa bukan agunannya yang membedakan tingkat margin antara pembiayaan murabahah umum dengan murabahah SK. Ia mengatakan:

“Kita tawarkan dulu. Tapi kita punya standart. Bisa saja kita tawarkan mulai 2,5% atau 2,4%, tapi kita punya titik terendah dari penggolongan nilai marginnya di sektor pembiayaan. Kalau konsumtif

⁷⁴Swida, Direktur Utama, Wawancara 10 Februari 2017 pukul 10.00 WIB.

jelas kita menggunakan nilai terendah 1,8%. Ini bukan tergantung agunannya, jadi kalau ada pembiayaan konsumtif tapi menggunakan agunan umum, tetap 1,8% marginnya. Jadi sebenarnya nilai ini bergantung pada kegunaan pembiayaannya, apakah konsumtif atau produktif. Jadi memang kita lihat dengan penghasilan mereka, kalau kita kasih tinggi kan tidak mungkin.”

Dengan mudahnya pembiayaan murabahah dengan agunan SK, hal ini tentu memiliki resiko tersendiri, terutama berkaitan dengan lembaga-lembaga baru atau guru-guru yang belum memiliki pengalaman yang mumpuni. Dalam hal ini Bapak Budi menjelaskan:

“Untuk menanggulangi resiko terhadap lembaga-lembaga pendidikan yang menjalin kerjasama ini pertama kita harus bisa memastikan kalau lembaga tersebut sudah dibawah naungan pemerintah, kemudian besar kecilnya siswa juga menjadi pertimbangan kita, kemudian juga guru-guru di lembaga tersebut adalah guru tetap yang berpengalaman, paling tidak harus sebagian besar kalau bukan seluruhnya. Selain itu juga jika terjadi kemacetan angsuran dalam pembiayaan dengan agunan SK, kita akan minta penggantinya sebesar 100%, beda dengan yang pembiayaan umum, jaminan agunannya itu bisa kita hitung untuk mengurangi ganti rugi ketika terjadi kemacetan.”⁷⁵

Sekalipun begitu, menurut Bapak Budi, kenyataannya “terkadang ada yang menggunakannya SK untuk modal kerja, meskipun transaksinya adalah biaya konsumtif.”⁷⁶

Pada kesempatan yang lain untuk lebih memperdalam penggalian data, Penulis Kemudian Meminta keterangan kepada bapak Kasduri selaku Ketua terkait kemungkinan Resiko kemacetan angsuran terutama pada Nasabah yang menggunakan jasa Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Surat Keputusan, Bapak Budi Santoso Menjelaskan Bahwasanya memang

⁷⁵Budi S, Manajer Utama, Wawancara 10 Februari 2017 pukul 10.00 WIB.

⁷⁶Ibid, 23 Januari 2017 pukul 11.00 WIB.

ada nasabah yang *nunggak* bahkan macet, namun tidak Melebihi angka 1%, dan itupun alhamdulillah bisa diatas.

Dari pemaparan tersebut Kemudian Penulis menggali Informasi lagi terkait metode Penanganan terhadap nasabah yang *nunggak* atau macet tersebut, bapak Anwar menjelaskan bahwasanya karena Lembaga ini adalah lembaga keuangan yang menggunakan Prinsip Syariah maka penangananya tetap menggunakan Prinsip Kekeluargaan dan rekanan, namun jika masih belum bisa diatasi maka menggunakan surat peringatan tertulis, dan jika masih belum bisa maka kita menggunakan jalur Restruktural, dan jika masih belum bisa maka menggunakan jalur Hukum sebagaimana Undang-undang yang berlaku, namun kata beliau, sampai detik ini belum ada nasabah yang sampai harus menempuh jalur hukum, karena semua bisa teratasi sebelum langkah hukum dilakukan.⁷⁷

B. Analisis Data

1. Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin dalam Pembiayaan *Murābahah* di BMT BEN IMAN Lamongan.

Metode yang sangat fleksibel secara aplikatifnya, bukan secara prosedur formalnya, dimana BMT BEN IMAN masih mempertimbangkan kondisi ekonomi nasabah, tentunya dapat menjadi pemikat BMT BEN IMAN untuk menarik konsumennya, akan tetapi hal ini tentu juga beresiko jika dalam proses survey demi mengetahui penggunaan dana dan kondisi nasabah. Dalam artian bahwa terdapat kemungkinan besar terjadinya kredit macet atau negosiasi ulang terhadap angsuran, dan marjin yang sudah disepakati. Karena memang *Murābahah* adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dimana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai

⁷⁷Abdul Majid, SE, Manajer, Wawancara 25 Januari 2017 pukul 13.00 WIB.

tambahannya.⁷⁸ Sehingga dalam metode ini, pihak BMT tentu akan memperkuat proses awal dalam mengkaji jangka waktu pembiayaan, penggunaan dana, dan terutama kondisi nasabah.

Di samping itu, dapat dikatakan bahwa dalam menentukan profit margin pembiayaan, termasuk juga yang digunakan untuk pembiayaan *murābahah*, BMT BEN IMAN Lamongan menempuh dua langkah yaitu: *pertama*, dengan mempertimbangkan Target Keuntungan Global, NPF, Modal, Laporan Keuangan Tahun Lalu, dan hal-hal yang bersifat global. Hal ini untuk menentukan batasan profit margin yang akan diterapkan pada pembiayaan *Murābahah* dengan agunan umum dan juga agunan SK. Dalam hal ini seperti ditetapkannya margin 2,5% - 2,4% untuk pembiayaan dengan agunan umum, dan margin 1,8% untuk pembiayaan dengan agunan SK, yang mana tentunya batasan profit margin ini hanya menjadi batasan umum.

Kedua, dengan melihat jangka waktu, penggunaan dana, dan kondisi nasabah, yaitu untuk menetapkan profit margin tetap bagi nasabah tertentu sesuai penawaran yang diajukan. Sehingga dimungkinkan ada beberapa nasabah yang dibebani nilai margin yang berbeda-beda, karena terjadi proses negosiasi antara kedua pihak sesuai dengan pertimbangan-pertimbangan yang telah dikaji oleh pihak BMT BEN IMAN Lamongan.

Akan tetapi dalam hal ini, pembiayaan dengan agunan SK tidak memiliki peluang untuk melakukan negosiasi nilai margin dikarenakan pihak yang mengajukan pembiayaan bukanlah pihak pertama dalam arti yang sebenarnya. Pihak pertama adalah pihak yang mewakili suatu lembaga, sementara karyawan yang mengajukan pembiayaan hanyalah pihak yang memanfaatkan fasilitas yang ia dapatkan dari lembaga tersebut. Termasuk juga penjelasan yang mengatakan bahwa SK tidak memiliki nilai sebagaimana agunan umum, dengan alasan itu juga jika terdapat kemacetan maka ganti rugi pembiayaan dengan SK adalah senilai 100%,

⁷⁸Syafi'i Antonio dan kawan. *Bank Syariah* (Yogyakarta: Ekonisia, 2003), 101.

berbeda dengan agunan umum yang masih memiliki nilai, sehingga kemacetan angsuran tidak dibebani ganti rugi penuh.

Hal ini seperti yang ditunjukkan dalam salah satu Surat Kerja Sama antara Pimpinan Daerah 'Aisyiyah Lamongan dengan BMT BEN IMAN. Dalam surat tersebut salah satunya menyepakati perjanjian pelaksanaan Pelayanan Fasilitas Pembiayaan bagi guru dan atau karyawan lembaga Pendidikan.⁷⁹ Akan tetapi dalam perjanjian tersebut tidak dijelaskan terkait dengan tingkat margin yang ditetapkan dalam fasilitas pembiayaan tersebut.

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 BEN IMAN Lamongan 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.⁸⁰

Semua proses tersebut setidaknya mengarah pada proses bahwa menurut Bank Syariah teori dalam perhitungan penentuan harga jual dan *profit margin* terdiri dari empat metode, yaitu *Sliding*, rata-rata, *Flat* dan *Annuitas* sebagai berikut:

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

Murjin Keuntungan Menurun adalah perhitungan *margin* keuntungan yang semakin menurun sesuai dengan menurunnya harga pokok sebagai akibat adanya angsuran harga pokok, jumlah angsuran (harga

⁷⁹Surat Kerjasama Pimpinan Daerah 'Aisyiyah Kabupaten Lamongan dengan BMT BEN IMAN Lamongan, 23 Oktober 2016.

⁸⁰ Irham Fahmi dan Yovi LavianaHadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*. 67

pokok dan *margin* keuntungan) yang dibayar nasabah setiap bulan semakin menurun.⁸¹

ii. 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.⁸²

iii. 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.⁸³

iv. 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.⁸⁴

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi Profit Margin pada Pembiayaan *Murābahah* pada BMT BEN IMAN Lamongan.

Dalam kaitannya dengan faktor yang mempengaruhi penentuan *profit margin* dalam pembiayaan *murābahah* peneliti menggunakan teori yang ada diatas. Dan peneliti membandingkan yang ada di lapangan apakah ada kesamaan antara yang ada di dalam teori dengan yang ada di lapangan. Kemudian peneliti melakukan wawancara dengan Direksi dan beberapa karyawan salah satu faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual dan menentukan *profit*

⁸¹ Irham Fahmi dan Yovi Laviana Hadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*, 72

⁸² Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, 234

⁸³ Irham Fahmi dan Yovi Laviana Hadi. *Pengantar Manajemen Perkreditan*, 67

⁸⁴ Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, 1231

margin dalam pembiayaan *murābahah* yang ada di BMT BEN IMAN Lamongan.

Faktor jangka waktu, penggunaan dana, dan kondisi nasabah merupakan faktor yang mempengaruhi *profit margin* yang ada di BMT BEN IMAN Lamongan, sehingga faktor tersebut sulit untuk dihindari bahkan tidak dapat dihindari karena faktor yang telah disebutkan sangat erat kaitannya dalam menentukan *profit margin*. Dalam perjalanan setiap lembaga akan menemukan berbagai faktor yang mempengaruhi atas aktivitasnya yaitu faktor yang mempengaruhi *profit margin* pada pembiayaan *murābahah* ada tiga faktor adalah jangka waktu, penggunaan dana, kondisi nasabah.

Menurut teori faktor yang mempengaruhi harga jual yang dilakukan BMT BEN IMAN Lamongan 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.⁸⁵

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

a) 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 BEN IMAN Lamongan, semakin tinggi pula BMT BEN IMAN Lamongan akan memasang tarif margin dalam pembiayaan. Dalam kaitannya dengan jangka waktu biasanya BMT BEN IMAN Lamongan akan menetapkan *profit margin* yang lebih

⁸⁵ Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank*, 133.

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 BEN IMAN Lamongan terhadap angsuran yang diberikan dalam jangka panjang. Semakin panjang jangka waktu pinjaman, maka akan semakin tinggi marginnya, hal ini disebabkan besarnya kemungkinan resiko di masa mendatang. Demikian pula sebaliknya, jika pinjaman berjangka pendek, maka *margin relative* lebih rendah.

b) Penggunaan dana

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

c) Kebutuhan Dana

Dalam BMT BEN IMAN Lamongan mengalami kekurangan dana (jumlah simpanan sedikit), sementara permohonan pinjaman meningkat, maka yang dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan 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 BEN IMAN Lamongan dengan demikian kebutuhan dana dapat terpenuhi. Sebaliknya, jika BMT BEN IMAN Lamongan kelebihan dana, dimana simpanan banyak akan tetapi permohonan pembiayaan sedikit, maka BMT BEN IMAN Lamongan akan menurunkan *margin* simpanan sehingga mengurangi minat nasabah untuk menyimpan. Atau dengan cara menurunkan juga pembiayaan *margin* sehingga permohonan pembiayaan meningkat.

Terkait dengan tiga faktor yang ada di atas yaitu jangka waktu, penggunaan dana dan kondisi nasabah tersebut peneliti mengutip dalam pemberian *murābahah* yang mempengaruhi penentuan *profit margin* yang ada di BMT BEN IMAN Lamongan tersebut. Hal ini sesuai dengan penjelasan sebelumnya terkait dengan langkah kedua dalam menentukan profit margin dalam pemberian *murābahah*, dan kenyataan yang ada bahwa penetapan batasan profit margin yang sudah ditetapkan dan menjadi batasan umum tersebut dapat dilanggar ketika melihat realitas yang ada dari batasan waktu, penggunaan data, dan kondisi nasabah. Kondisi seperti ini merupakan kondisi yang wajar dalam setiap perusahaan, asalkan prosesnya sudah dijalankan dengan maksimal. Sehingga dapat dikatakan bahwa langkah kedua dalam menentukan profit margin yang tidak memiliki metode baku, hanya memandang jangka waktu, kegunaan dana, dan kondisi nasabah, merupakan faktor yang paling menentukan dalam menentukan margin bagi setiap nasabah.

Termasuk juga dalam proses penentuan harga jual dimana *Account officer* (AO) dari BMT BEN IMAN Lamongan akan menyampaikan tingkat *margin* yang di inginkan oleh BMT BEN IMAN Lamongan kepada nasabah pemberian *murābahah*. 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 BEN IMAN Lamongan.

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*.⁸⁶

i. *Character*(Watak dan Kepribadian Nasabah)

Dalam hal ini yang dilakukan BMT BEN IMAN Lamongan terhadap pribadi nasabah atau anggota, hal ini diperlukan untuk mengetahui bagaimana karakter si nasabah atau anggota tersebut yang

⁸⁶ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, 160.

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.

ii. *Capacity*(Kemampuan Nasabah)

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

iii. *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 BEN IMAN LAMONGAN, dan lain-lain.

iv. *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.

v. *Condition of Economic*(Kondisi Ekonomi)

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

1. Faktor yang membedakan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murâbahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK.

Dari hasil wawancara diatas dapat diambil keterangan bahwasanya posisi Agunan Umum dan SK mempunyai strata yang sama hanya saja nilai daripada Agunan berbentuk SK sangat rendah dibanding dengan Agunan yang lain Atau bahkan tidak mempunyai nilai sama sekali dikarenakan hanya ditaksir dengan angka 0, dan bukan menjadi faktor penentu perbedaan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murâbahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK. Hal ini sesuai dengan penjelasan sebelumnya bahwa dalam pembiayaan dengan agunan SK sebenarnya pihak yang mengajukan pembiayaan bukanlah pihak pertama, karena pihak pertamanya adalah pihak lembaga. Dapat dikatakan juga dalam hal ini bahwa SK yang digunakan sebenarnya bukan menjadi jaminan utama sehingga tidak memiliki nilai sama sekali. Sehingga dapat dikatakan bahwa dalam pembiayaan dengan agunan SK, lembaga menjadi jaminan utama, yaitu kesepakatan yang sudah dijalin antara satu lembaga dengan BMT BEN IMAN Lamongan tersebut.

Namun sebenarnya, dengan melihat penjelasan dari hasil wawancara, bahwa penetapan margin yang tinggi pada pembiayaan umum adalah strategi keuntungan semata, sehingga hanya diberi waktu yang relatif lebih singkat daripada pembiayaan konsumtif dengan agunan SK. Termasuk juga strategi memanfaatkan momen meningkatnya ekonomi, seperti hari raya dan tahun baru, yang dimanfaatkan masyarakat untuk membuka usaha dalam waktu singkat, bukan usaha jangka panjang, menjadi bukti bahwa tingginya margin pada pembiayaan umum adalah strategi mendapatkan keuntungan yang diharapkan oleh BMT BEN IMAN Lamongan.

Di samping itu juga, BMT BEN IMAN Lamongan tidak mungkin mengandalkan keuntungan lebih dari agunan SK dikarenakan kebanyakan lembaga yang menjalin kerjasama adalah lembaga swasta, di mana

kebanyakan karyawannya bukanlah orang yang mampu secara ekonomi. Dalam hal ini Manajer menjelaskan:

“Hampir semua lembaga pendidikan yang menjalin kerjasama dengan BMT BEN IMAN Lamongan ini adalah lembaga swasta. Ini karena memang lembaga-lembaga negeri, terutama guru-guru yang PNS itu sudah di-cover sama beberapa bank umum. Jadi kemudian ada usul produk ini. Jadi ini termasuk produk baru dalam pembiayaan sebenarnya, kira-kira sekitar 1-2 tahun setelah jalan pembiayaan umum baru kemudian pembiayaan dengan agunan SK ini kita jalankan.”⁸⁷

Sehingga yang dimanfaatkan oleh BMT BEN IMAN melalui pembiayaan dengan agunan SK adalah jangka waktu yang lebih lama, dan nilai ganti rugi 100% jika terjadi kemacetan angsuran.

Sekalipun begitu, dapat dikatakan juga bahwa produk pembiayaan dengan agunan SK merupakan produk unggulan untuk menarik lembaga-lembaga agar mau menjalin kerjasama dengan BMT BEN IMAN Lamongan. Keuntungan bagi lembaga-lembaga yang sudah menjalin kerjasama tentu dapat dengan mudah menarik dan menarik karyawan-karyawan yang baik dan profesional dengan mempromosikan bahwa SK karyawan memiliki fasilitas pembiayaan konsumtif dengan angsuran yang mudah yaitu melalui potong gaji. Dengan cara menjalin kerjasama ini juga lembaga dapat memasang target tinggi dalam pemilihan kriteria karyawannya dan juga target dalam standar kerjanya.

Namun demikian dari data yang diperoleh oleh penulis, ada beberapa hal yang masih belum bisa dikatakan standar dalam hal administrasi terutama terkait jumlah data untuk nasabah pembiayaan dengan Agunan Surat keputusan, yang sampai saat ini masih belum terklasifikasi antara nasabah pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan, termasuk lagi adalah belum adanya

⁸⁷Budi, Manajer Utama, Wawancara 23 Januari 2017 pukul 11.00 WIB.

Lavelling terkait Platfon Pembiayaan *Murabahah* khusus yang Menggunakan Agunan Surat Keputusan, dimana menurut Pengamatan penulis terdapat Lavelling sebagai Berikut :

NO	Tingkat Lembaga Pendidikan/ Yayasan	Jumlah Platfon Pembiayaan
1	Dasar (TK- SMA/Sederajat)	Rp. 5000.000 – Rp. 15.000.000
2	Perguruan Tinggi	Rp.5.000.000 – Rp.50.000.000

Dengan proses dan prosedur yang sama antara pembiayaan dengan agunan umum dan agunan SK, kemungkinan besar akan bertambah banyak lembaga-lembaga yang menjalin kerja sama dengan BMT BEN IMAN Lamongan. Ini juga menjadi faktor penting bagi BMT BEN IMAN Lamongan dalam strategi menarik lebih banyak nasabahnya. Data yang peneliti dapatkan sampai tahun 2013 masih ada 35 lembaga yang sudah menjalin hubungan dengan BMT BEN IMAN Lamongan, dan hampir separuh lebih adalah lembaga pendidikan.⁸⁸ Bahkan kerjasama dalam fasilitas pembiayaan bagi guru-guru yayasan al-Mudhofar dikatakan sudah berjalan sejak tahun 2012.⁸⁹ Sehingga, dengan melihat Rencana Kerja tahun 2017, besar kemungkinannya BMT BEN IMAN Lamongan akan menarik lebih banyak lembaga untuk bekerjasama, apalagi dengan proyeksi angka hampir dua kali lipat dibandingkan dengan tahun sebelumnya di sektor pembiayaan, yaitu Rp. 9.188.991,- di tahun 2016 dan proyeksi tahun 2017 adalah sebesar Rp. 11.159.285,- dengan deviasi 21.44%.⁹⁰

⁸⁸Proposal Kerjasama BMT BEN IMAN Lamongan dengan Yayasan al-Mudhofar, 10 Desember 2013.

⁸⁹*Ibid.*

⁹⁰Rencana Kerja Tahun 2017 BMT BEN IMAN Lamongan, 27 Januari 2017.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sesuai dengan hasil data dan analisa data maka dapat disimpulkan :

1. Prosedur penetapan Profit Margin Khusus Pada pemberian *Murābahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan yang harus dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan dalam prakteknya adalah ditetapkan Melalui Rapat Direksi atau bisa disebut dengan Rapat ALMA /ALCO yang terdiri dari Ketua, Manajer Utama dan Manajer Operasional., yang didalamnya juga memuat *profit margin* Pemberian *Murābahah* juga dengan mempertimbangkan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), *Acquiring Cost*, *Overhead Cost*.
2. Proses Penetapan Profit Margin Pada Pemberian *Murābahah* di BMT BEN IMAN Lamongan Memperhatikan Beberapa Hal diantaranya adalah Target Keuntungan Global, NPF, Modal, Laporan Keuangan Tahun Lalu. Sedangkan Penentuannya adalah dengan menggunakan Rumus yang pada Umumnya dipakai Oleh lembaga keuangan, yaitu *required profit rate (rpr)*. Jika pemberian dilakukan dengan akad *natural uncertainty contract*, maka metode yang digunakan adalah *expected profit rate (epr)*. EPR diperoleh berdasarkan tingkat keuntungan rata-rata pada industri sejenis, pertumbuhan ekonomi, dihitung dari nilai *rpr* yang berlaku dilembaga yang bersangkutan.

Posisi Agunan Umum dan SK mempunyai strata yang sama hanya saja nilai daripada Agunan berbentuk SK sangat rendah dibanding dengan Agunan yang lain Atau bahkan tidak mempunyai nilai sama sekali dikarenakan hanya ditaksir dengan angka 0, dan bukan menjadi faktor penentu perbedaan *Profit Margin* antara Pemberian

*Murabahah*dengan Agunan Umum dan Agunan SK.Namun Faktor janga waktu, penggunaan dana, dan kondisi nasabah merupakan faktor yang mempengaruhi *profit margin* yang ada di BMT BEN IMAN Lamongan.

1. Saran

Dari penjelasan sebelumnya, dan dari kesimpulan di atas, penulis ingin mengemukakan saran-saran yang perlu untuk disampaikan bagi peneliti selanjutnya.

1. Tentang Praktek pembiayaan murabahah, perlu adanya kajian yang lebih dalam terkait teori dan metode yang aman akan dibenturkan dengan perkembangan realititas sosial yang ada.
2. Tentang BMT BEN IMAN Lamongan, menurut penulis, masih banyak objek yang menarik untuk diteliti, salah satunya adalah strateginya dalam menarik banyak nasabah dari pembiayaan murabahah dengan agunan SK secara spesifik, yang mana hal tersebut mungkin akan berdampak pada orientasi lembaga dan gaya hidup guru dan karyawan.

Kemudian saran bagi Lembaga yang diteliti :

3. Tentang Data nasabah Pembiayaan *Murabahah*, Perlu adanya pembagian atau klasifikasi antara Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan (SK).
4. Tentang Data Khusus nasabah Pembiayaan *Murabahah* yang menggunakan Agunan Surat Keputusan (SK), sangat perlu adanya *Lavelling* berdasarkan jenis lembaga dan jumlah platfon Pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Barra, Diyana. *Evaluasi Akuntansi Praktik Penghimpunan Dana dan Pembiayaan di BMT Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UII, 2006.
- Al-Mushlih, Abdullah dan Shalah Ash-Shawi. *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*. Jakarta: Daul Haq, 2004.
- Antonio, M. Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Antonio, Syafi'i, dkk. *Bank Syariah. Analisis Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman*. Yogyakarta: Ekonisia, 2003.
- Arifin, Zainul. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Penerbit AlvaBet, 2002.
- Asnawi, Said Kelana. *Riset Keuangan: Pengujian-pengujian Empiris*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama. 2005.
- Burhan, Bungin. *Metode Penelitian Kualitatif, Aktualisasi Metodologis Ke Arah Ragam Varian Kontemporer*. Jakarta: PT Raja Gravindo Persada, 2003.
- Djinarto Bambang, "Banking Asset Liability Management" Perencanaan, Strategi, Pengawasan, dan Pengelolaan Dana, JakartaPT.Gramedia PustakaUtama, 2000.
- Gozali, Ahmad. *Serba-serbi Kredit Syariah. Jangan Ada Bunga diantara Kita*. Jakarta: PT. Elex Komputindo. 2005.
- Hasil RUPS Tahunan PT.BPRS Madinah Lamongan
- K Lubis Suhrawardi , *Hukum Ekonomi Islam*. Penerbit Sinar Grafika, Jakarta, 2004.

Karim Adiwarman, *Bank Islam, Analisis Fiqih Dan Keuangan*, Edisi Ketiga,Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.

Karim, Adiwarman, ir, S.E., M.B.A., M.A.E.P. *Bank Islam : Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta : Raja Grafindo. 2004.

Karim. Adiwarman. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.

Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, PT.Raja Grafindo Persada, Edisi KeEnam, 2002.

Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Cetakan ke empat PT Raja Grafindo Persada, 2003.

Kasmir, *Pemasaran Bank*, Edisi pertama, Jakarta, 2004.

Kuncoro, Mudrajad. *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi. Bagaimana Meneliti dan Menulis Tesis*. Jakarta: Erlangga. 2003.

Majelis Ulama Indonesia. *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional: Edisi kedua*. Jakarta: MUI, 2003.

Mei Fiake Mandasari, *Sistem Pengendalian Pembiayaan Murabahah Pada BPRS Bhakti Haji Malang*.Skripsi. Malang: t.tp, 2008.

Moleong Lexy J,*Metodologi Penelitian Kualitatif*, Edisi Revisi, Bandung : PT Rosda Karya,2006.

Muhamad *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN2002.

Muhamad *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN 2005

Muhamad. *Sistem & Prosedur Operasional Bank Syariah*, Yogyakarta: UII Press. 2000.

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, UPP AMP YKPN,2005.

Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2005.

Mulyana Deddy, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial liannya*, Penerbit PT Remaja Rosdakarya, Bandung.

Nazir Moh., *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2003.

Rencana Kerja Tahunan 2017 PT.BPRS Madinah Lamongan

Ridwan Muhamad.. *Menejemen Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Yogyakarta: UII Prees, 2004.

Rifai Moh., *Konsep Perbankan Syariah*, CV. Wicaksana Semarang, 2002.

Rivai Veithzal dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, Cet pertama Jakarta Raja Grafindo persada, 2008.

Riza Abdah, *Aplikasi Pembiayaan Murabahah Di Baitul Maal Wat TamwilSyari'ah Pare Kediri*, Sskripsi. Malang: Universitas Islam Negeri (UIN) 2009 .

Sabiq, Sayyid (1988). *Fikih Sunnah: Juz 12*. Bandung: PT. Al-Ma'Arif, 1988.

Saeed Abdullah, *Menyoal Bank Syariah*, Cet kedua. Jakarta : Paramadina, 2004.

Saeed, Abdullah. *Bank Islam dan Bunga Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Terj. Muhammad Ufuqul Mubin, dkk. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.

Saeed, Abdullah.. *Bank Islam dan Bunga. Studi Kritis Larangan Riba dan Interpretasi Kontemporer*. Cetakan Pertama. Yogyakarta: Pustaka Pelajar 2003.

Siamat, Dahlan.. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: LP FE UI 2005.

Soedrajat Setyo, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, Cetakan Pertama,Jakarta, PT Iklal Mandiri Jaya 2004.

Suharsimi, Arikunto. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 1998.

Sutojo Siswanto, *Manajemen Terapan Bank*, Cetakan PertamaPT Pustaka Binaman Pressindo. 1997.

Syafi'l Antonio Muhammat, *Bank Syariah Dari Teori Praktik*. Jakarta Gema Insani Press 2001.

Tanzeh Ahamed, *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta : Teras, 2009.

Wiroso, „*Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta UII Press 2005.

Yuliandi Imamudin. *Ekonomi Islam*. Cet. Pertama. Yogyakarta LPPI 2001.

Sumber wawancara:

Wawancara dengan Andie Prasetyo ,S.PnStaf SDM , Umum & PP SMPN1 PT.BPRS Madinah Lamongan, di kantor PT.BPRS Madinah Lamongan.

Wawancara dengan Anwar S.E Direktur PT.BPRS Madinah Lamongan, di kantor PT.BPRS Madinah Lamongan..

Wawancara dengan Arof Muhajir ,SH Koordinator Marketing PT.BPRS Madinah Lamongan, di kantor PT.BPRS Madinah Lamongan.

Wawancara dengan Feni Luthfiana , Amd Bag. Accounting PT.BPRS Madinah Lamongan, di kantor PT.BPRS Madinah Lamongan.

Wawancara dengan Swida Dwi Handoyo, SE Direktur Utama PT.BPRS Madinah Lamongan, di kantor PT.BPRS Madinah Lamongan.

Dokumentasi:

SOP Pembayaran Angsuran Pembiayaan PT.BPRS Madinah Lamongan

SOP Permohonan Pembiayaan PT.BPRS Madinah Lamongan

SOP Persetujuan Pembiayaan PT.BPRS Madinah Lamongan

Lampiran 1

Data Hasil Interview dan Observasi

1. Tanggal / Waktu : 09 Februari 2017 / 09.30 WIB

Tempat : Kantor BMT BEN IMANLAMONGAN

Sumber : Kasdari(Ketua)

Teknik : Wawancara

Peneliti datang ke lokasi penelitian, peneliti mengutarakan tentang maksud dan tujuan datang ke lokasi penelitian, Direksi menyambut dengan baik dan terjadi percakapan dan wawancara sedikit tentang keadaan lokasi penelitian.

2. Tanggal / Waktu : 03 Februari 2017 / 10.15 WIB

Tempat : Kantor BMT BEN IMANLAMONGAN

Sumber : Budi Santoso(Manajer Utama)

Teknik : Wawancara

Peneliti menemui Manajer Utama dan mengutarakan tentang maksud dan tujuan datang ke lokasi penelitian, serta meminta izin untuk mengadakan penelitian.

3. Tanggal / Waktu : 09 Februari 2017/ 10.00 WIB

Tempat : Kantor BMT BEN IMANLAMONGAN

Sumber : Andi prasetyo (Manajer SDM)

Teknik : Observasi

Peneliti datang ke lokasi penelitian dan menemui salah satu Pegawai SDM Bapak Andi Prasetyo yang telah di tunjuk Dirut sebagai salah satu informan yang akan membantu dalam proses penelitian. Pada tahap ini

peneliti berusaha untuk mengenal subyek penelitian. Selanjutnya , peneliti berusaha menggali data dengan cara menginterview, peneliti menanyakan tentang keadaan Struktural Kepengurusan , SOP, dan Tugas SDM dilokasi tersebut.

4. Tanggal / Waktu : 12 Februari 2017 / 12.30 WIB

Tempat : BMT BEN IMANLAMONGAN

Teknik : Observasi

Peneliti datang ke lokasi penelitian dan mengadakan pengamatan yang berada di sekitar lokasi penelitian, yang meliputi kegiatan Operasional , dalam hal ini peneliti terlibat langsung dalam proses Pengajuan Pembiayaan *Murabahah*.

5. Tanggal / Waktu : 16 Februari 2017 / 10.00 WIB

Tempat : BMT BEN IMANLAMONGAN (R. Direksi)

Sumber : Ketua

Teknik : Wawancara

Wawancara selanjutnya peneliti fokuskan kepada Penggalian data terkait Prosedur dan Proses Pembiayaan *Murabahah* secara Umum.

6. Tanggal / Waktu : 18 Februari 2017 / 10.00 WIB

Tempat : BMT BEN IMANLAMONGAN (R. Direksi)

Sumber : Budi Santoso

Teknik : Wawancara

Dalam menggali informasi, peneliti mencari data terkait Prosedur dan Proses Pembiayaan *Murabahah* secara Umum dan lebih terperinci kembali kepada bapak Budi selaku Manajer Utama.

7. Tanggal / Waktu : 21 Februari 2017 / 08.30 WIB
Tempat : BMT BEN IMANLAMONGAN (R. Accounting)
Teknik : Wawancara, Observasi dan Dokumentasi

Pagi hari peneliti mengadakan pengamatan tentang keadaan jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* di lokasi penelitian, peneliti juga menanyakan beberapa hal terkait pembagian jumlah nasabah Funding maupun Lending, serta peneliti mengambil dokumentasi data tersebut, berupa soft file

8. Tanggal / Waktu : 28 Februari 2017 / 08.30 WIB
Tempat : Ruang Marketing
Sumber : Alfi Wahyudi, SE
Teknik : Wawancara

Selanjutnya peneliti berusaha menggali data terkait mekanisme proses pembiayaan *Murabahah* serta syarat yang harus dipenuhi calon nasabah dan juga bentuk-bentuk serta macam daripada pembiayaan murabahah yang ada di BMT BEN IMANLamongan dari awal proses hingga pencairan.

9. Tanggal / Waktu : 01 Maret 2017 / 10.00 WIB
Tempat : BMT BEN IMANLAMONGAN
Sumber : Lucky Luvina .
Teknik : Wawancara

Dalam daftar wawancara berikutnya, peneliti menggali sumber informasi terkait Data Nasabah Pembiayaan yang berhubungan Laporan Keuangan..

10. Tanggal / Waktu : 15 – 20 Maret 2017 / 09.00 WIB

Tempat : BMT BEN IMANLAMONGAN

Sumber : Taufik

Teknik : Wawancara

Peneliti menemui Ketuauntuk menggali data terkait Faktor yang membedakan Profit Margin antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan serta Cara mengatasi risiko kredit macet yang ada.

11. Tanggal / Waktu : 04 April – 15 April 2017 / 09.00 WIB

Tempat : Ruang Manajer

Sumber : Budi

Teknik : Wawancara

Dalam interview selanjutnya, peneliti kembali menggali data terkait Faktor yang membedakan Profit Margin antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan serta Cara mengatasi risiko kredit macet yang ada setra Mekanisme, Proses dan Prosedur Penentuan *Profit Margin*.

12. Tanggal / Waktu : 27 Mei 2017 / 08.00 WIB

Tempat : Ruang Direksi

Sumber : Budi, Taufik, dan Alfí Wahyudi

Pada tahap terakhir peneliti datang lagi ke lokasi penelitian untuk meminta konfirmasi data dan bukti dokumen yang diperlukan terkait proses penelitian.

Lampiran 2

PEDOMAN OBSERVASI

Hal-hal yang diobservasi :

1. Lokasi BMT BEN IMAN Lamongan
2. Kondisi tanah dan bangunan BMT BEN IMAN Lamongan
3. Keadaan SDM BMT BEN IMAN Lamongan
4. Keadaan Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT BEN IMAN Lamongan
5. Proses dan Prosedur Pembiayaan Murabahah dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan BMT BEN IMAN Lamongan.
6. Dokumen Akad Pembiayaan BMT BEN IMAN Lamongan
7. Dokumen MoU BMT BEN IMAN Lamongan dengan Lembaga
8. Statistik Keuangan Tahunan BMT BEN IMAN Lamongan
9. Dokumen Rencana Kerja BMT BEN IMAN Lamongan
10. Dll.

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA (INTERVIEW)

Nara Sumber Manajer Utama :

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi Manajer Utama ?
2. Jenis Produk Pembiayaan apa saja yang dijalankan di BMT BEN IMAN Lamongan?
3. Ada berapa macam Jenis Pembiayaan Murabahah yang diterapkan ?
4. Bagaimana Proses Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK?
5. Bagaimana Prosedur Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK?
6. Apakah ada syarat khusus Pengajuan pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan SK?
7. Apakah terdapat Perbedaan Profit Margin antara Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK ?
8. Apa faktor yang menentukan Perbedaan Antara dua jenis Pembiayaan Murabahah tersebut ?
9. Bagaimana Langkah terhadap Penanganan terhadap Nasabah jika terjadi kemacetan dalam Angsuran ?
10. Bagaimana cara Menilai Jenis Agunan ?
11. Bagaimana cara bapak Menilai dan memutuskan kelayakan Seorang Nasabah?
12. Bagaimana hasil atau dampak dari Pembiayaan Murabahah terhadap Neraca Keuangan?

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA (INTERVIEW)

Nara Sumber Ketua:

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi Ketua ?
2. Jenis Produk Pembiayaan apa saja yang dijalankan di BMT BEN IMAN Lamongan?
3. Ada berapa macam Jenis Pembiayaan Murabahah yang diterapkan ?
4. Bagaimana Proses Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK?
5. Bagaimana Prosedur Penentuan Profit Margin Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK?
6. Apakah ada syarat khusus Pengajuan pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan SK?
7. Apakah terdapat Perbedaan Profit Margin antara Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK ?
8. Apa faktor yang menentukan Perbedaan Antara dua jenis Pembiayaan Murabahah tersebut ?
9. Bagaimana Langkah terhadap Penanganan terhadap Nasabah jika terjadi kemacetan dalam Angsuran ?
10. Bagaimana cara Menilai Jenis Agunan ?
11. Bagaimana cara bapak Menilai dan memutuskan kelayakan Seorang Nasabah?
12. Bagaimana hasil atau dampak dari Pembiayaan Murabahah terhadap Neraca Keuangan?

PEDOMAN WAWANCARA (INTERVIEW)

Nara Sumber Bag. Marketing :

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi Marketing ?
2. Bagaimana cara anda memasarkan Produk yang ada ?
3. Ada berapa macam Jenis Pembiayaan Murabahah yang diterapkan ?
4. Bagaimana Mekanisme proses Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK?
5. Bagaimana pelaksanaan SOP Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK?
6. Apa syarat khusus Pengajuan pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan SK?
7. Bagaimana Langkah anda terhadap Penanganan Nasabah jika terjadi kemacetan dalam Angsuran ?
8. Bagaimana mekanisme menilai Agunan yang anda lakukan ?
9. Bagaimana cara bapak Menilai dan memutuskan kelayakan Seorang Nasabah?

PEDOMAN WAWANCARA (INTERVIEW)

Nara Sumber Bag. Keuangan dan Accounting :

1. Sudah berapa lama Bapak/Ibu menjadi Bag. Keuangan dan Accounting ?
2. Bagaimana Keadaan Laporan Keuangan pembiayaan BMT BEN IMAN ?
3. Ada berapa Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum ?
4. Ada berapa Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan SK?
5. Bagaimana Cara Menghitung Profit Margin Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum?
6. Bagaimana Cara Menghitung Profit Margin Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan SK?
7. Bagaimana Cara anda Mengklasifikasikan laporan Keuangan terhadap dua jenis pembiayaan Murabahah tersebut?
8. Seberapa besar pengaruh Pembiayaan Murabahah yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan SK terhadap Laba Perusahaan ?

Lampiran 5

PEDOMAN DOKUMENTASI

1. Data Lokasi BMT BEN IMAN Lamongan
2. Data Kondisi tanah dan bangunan BMT BEN IMAN Lamongan
3. Data Keadaan SDM BMT BEN IMAN Lamongan
4. Data Keadaan Jumlah Nasabah Pembiayaan BMT BEN IMAN Lamongan
5. Data Proses dan Prosedur Pembiayaan Murabahah dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan BMT BEN IMAN Lamongan.
6. Data Akad Pembiayaan BMT BEN IMAN Lamongan
7. Data MoU BMT BEN IMAN Lamongan dengan Lembaga
8. Data Statistik Keuangan Tahunan BMT BEN IMAN Lamongan
9. Data Rencana Kerja BMT BEN IMAN Lamongan
10. Dll.

Kutipan Hasil Wawancara :

Bapak Budi santoso selaku Manajer Utama mengatakan Terkait Pertanyaan pertimbangan Penentuan Profit Margin :

“Pertimbangannya adalah tingkat keuntungan yang diharapkan, selain itu juga mempertimbangkan persaingan, seperti Bank Umum, BMT, koperasi, dan lembaga perekonomian yang lain. Kemudian untuk melihat keuntungan yang bisa kita harapkan itu kita melihat seluruh dana yang didapatkan ditambah dengan biaya-biaya yang dikeluarkan bank sehingga minimal kita mendapatkan berapa. Perhitungannya begitu. Semua ini di tentukan oleh pihak direksi.”

Dijelaskan juga oleh Bapak Taufik selaku Direktur, dengan sudut pandang prosedur formal yang dijalani dalam menetapkan profit margin secara umum, yaitu:

“Pertama melihat distribusi profit bagi hasil terhadap dana pihak ketiga. Kedua juga kita melihat kompetitor kita. Ketiga, termasuk juga kita mempertimbangkan dampak inflasi, kebijakan pemerintah, dan juga kebijakan dari LPS, dan suku bunga. Misalnya saja terkait bunga maksimal terhadap tabungan simpanan, tapi ini tidak kita ikuti sepenuhnya, namun sebagai landasan acuan kita saja. Akan tetapi kalau batas minimalnya tidak ada, dalam artian kita melakukan negosiasi. Biasanya yang kita pertimbangkan dalam hal ini biasanya nilainya, administrasinya, tapi tidak semuanya bisa. Ini tetap menjadi pertimbangan komite.”

Bapak Budi santoso menjelaskan kembali dalam kesempatan yang berbeda Terkait dengan Prosedur penetapan Profit Margin Khusus Pada pembiayaan *Mura>bahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan:

“Terkait dengan Prosedur penetapan Profit Margin Khusus Pada pembiayaan *Mura>bahah* dengan Agunan Umum dan Agunan Surat

Keputusan yang harus dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan dalam prakteknya adalah ditetapkan Melalui Rapat Direksi atau bisa disebut dengan Rapat ALMA /ALCO yang terdiri dari Manajer Utama dan Direktur Operasional. Dalam Hal ini adalah Diwakili Oleh Bapak Budi santoso dan bapak Taufik. Kemudian beliau Menambahkan bahwasanya setelah melakukan Rapat direksi yang untuk merencanakan Target keuntungan secara Umum dan Riil dari semua usaha yang dilakukan oleh BMT BEN IMAN Lamongan, yang didalamnya juga memuat *profit margin* Pembiayaan *Mura>bahah* juga dengan mempertimbangkan *Direct Competitor's Market Rate* (DCMR), *Indirect Competitor's Market Rate* (ICMR), *Expected Competitive Return for Investors* (ECRI), *Acquiring Cost*, *Overhead Cost*, maka hasil tersebut diajukan kepada pemegang saham untuk disetujui atau adanya perubahan perencanaan, karena yang memutuskan penuh terkait besaran target adalah Pemegang saham, dan tentunya melalui masukan dan pertimbangan Direksi, karena Direksi lebih Faham dengan kondisi Lembaga. Setelah mendapatkan keputusan dari pemegang Saham barulah direksi merapatkan kembali dan mengeluarkan Rencana Kerja Tahunan”.

Bapak Taufik juga menambahkan sebagai berikut:

“Terlebih dahulu ada pengajuan. Terkait penetapan nilai pembiayaan dan juga marginnya nanti yang menentukan itu pihak komite. Akan tetapi batasan margin murabahah ini ditentukan di awal oleh pengurus. Di situ ada dewan komisaris, direksi, dan supervisernya. Rapat ini biasanya dilaksanakan bulan Januari, ini Rapat Koordinasi Penentuan Rencana Kerja.”

Di samping itu, bapak Budi santoso menjelaskan bahwasanya dalam Rapat direksi juga termasuk akan melahirkan SOP dalam semua hal yang berkaitan dengan Operasional BPRS Madinah, termasuk didalamnya adalah SOP pembiayaan *Mura>bahah* sebagai berikut:

“ Pembiayaan *Mura>bahah* terdapat 2 jenis berdasar margin keuntungan, yaitu pembiayaan umum (*dengann Agunan Umum*) dan pembiayaan karyawan (*dengann Agunan Surat Keputusan*). Pembiayaan umum merupakan suatu pembiayaan jual beli dimana pembelinya adalah masyarakat umum dengan pengambilan *margin* antara 1,6% - 1,75%. Sedangkan pembiayaan karyawan adalah pembiayaan jual beli barang yang diperuntukkan untuk karyawan/ Pegawai Suatu Lembaga Pendidikan dengan *margin* keuntungan 1,5%. Dengan catatan khusus pembiayaan karyawan (*dengann Agunan Surat Keputusan*) ini Maksimal adalah Rp 5.000.000 – Rp 15.000.000”.

Di hari yang sama Penulis juga melakukan Observasi dan seorang Karyawan, Alfi Wahyudi, SE yang menjelaskan Bahwasanya :

“ Jenis pembiayaan karyawan (*dengann Agunan Surat Keputusan*) juga bisa menembus nominal Rp. 50.000.000 jika Surat keputusan yang dikeluarkan Oleh Lembaga Perguruan Tinggi yang Sudah MoU dengan BMT BEN IMAN Lamongan.”

Termasuk disampaikan juga :

Syarat-syarat pembiayaan *mura>bahah*:

- a) *Fotocopy* KTP/SIM/Kartu identitas suami & istri 3 lembar
- b) *Fotocopy* KK, surat nikah 2 lembar
- c) *Fotocopy* BPKB, STNK 2 lembar dan SIM, SPPT 2 lembar

Syarat dan ketentuan:

- 1) Dapat digunakan untuk tambahan kepemilikan tanah atau rumah, kendaraan mobil dan sepeda motor, renovasi atau pembangunan rumah, barang elektronik laptop atau computer dan modal kerja serta konsumtif lainnya.

- 2) Bebas biaya provisi dan *pinalty* serta berasuransi jiwa. Bank berhak silaturrahim dan mutlak menyetujui/ menolak untuk memberi keputusan.
- 3) Angsuran bersifat tetap hingga akhir masa pembiayaan.
- 4) Jangka waktu *fleksible* maksimal 36 bulan/3 tahun.
- 5) Angsuran bila musiman: per 3, 4, 6 dan 12 bulan.
- 6) Perkiraan diatas sebelum evaluasi pembiayaan.
- 7) Jaminan BPKB, SHM dan SK pegawai.

$$\begin{aligned} \text{Margin} &= \text{Plafon} \times \text{JW} \times \text{presentase margin} \\ \text{Perhitungan angsuran} &= \frac{\text{Plafon} \times \text{JW} \times \text{prosentase margin} + \text{plafon}}{\text{JW}} \end{aligned}$$

Keterangan:

Plafon : jumlah pembiayaan

JW : jangka waktu angsuran

Proses/alur nasabah mengajukan pembiayaan *mura>bahah* :

- 1) Permohonan pembiayaan, *Customer Service* BMT BEN IMAN melakukan wawancara terlebih dahulu mengenai tujuan, jenis usaha, alamat dan lokasi, besar kebutuhan yang ingin diajukan, serta jangan waktu yang diperlukan. Selain itu *Customer Service* BMT BEN IMAN juga menjelaskan informasi produk, proses pemberian pembiayaan dan ditunjukkan porsi nisbah, proyeksi perhitungan nilainya, pilihan cara pengembaliannya, serta syarat-syarat yang harus dilengkapi.
- 2) Pengisian Formulir Pengajuan Pembiayaan dan pendataan, dalam hal ini calon nasabah mengisi formulir pengajuan pembiayaan serta melengkapi persyaratan-persyaratan pembiayaan.

Syarat-syarat pembiayaan :

- i. *Fotocopy KK (Kartu Keluarga), serta KTP suami & istri*
- ii. *Fotocopy Surat Nikah (bagi yang sudah menikah)*
- iii. *Foto dan membawa barang yang akan dijadikan Jaminan*

Untuk pengajuan pembiayaan dari usaha/perusahaan berstatus hukum resmi (PT/CV/Firma) persyaratan diatas ditambah dengan :

- 1) *Fotocopy legalitas usaha (Akta pendirian, NPWP, SIUP/Surat izin Tempat Usaha)*
- 2) *Fotocopy Rekening Tabungan Perusahaan*
- 3) *Laporan keuangan perusahaan.*
- 4) *Perhitungan proyeksi kebutuhan dan asumsi keuntungan yang akan diperoleh.*

Akan tetapi dalam realisasinya terhadap nasabah, sebagaimana Bapak Budi santoso menjelaskan yaitu masih fluktuatif, dalam artian bahwa profit margin yang ditetapkan masih dapat dinegosiasikan dengan mempertimbangkan beberapa hal. Ia mengatakan:

“Sebelumnya tidak ada metode khusus untuk penentuan *Profit Margin*. 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 dipisahkan untuk usahanya yang sangat jelas dan orangnya dapat di percaya. Jadi tidak ada metode yang khusus di dalam BMT BEN IMANLamongan sendiri. Pada dasarnya hitungan ekonomi itu memang ada metodenya hanya tidak dapat kita tepati karena kita menghadapi situasi dan kondisi nasabah”.

Peneliti melanjutkan melakukan wawancara dengan pimpinan BMT BEN IMANLamongan Proses penentuan *Profit Margin* Pembiayaan *Mura>bahah*. Adapun hasilnya sebagaimana Bapak Budi santoso menjelaskan:

“Proses Penetapan Profit Margin Pada Pembiayaan *Murabahah* di BMT BEN IMAN Lamongan Memperhatikan Beberapa Hal diantaranya: Target Keuntungan Global, NPF, Modal, Laporan Keuangan Tahun Lalu dll. dan Penentuanya adalah dengan menggunakan Rumus yang pada Umumnya dipakai Oleh lembaga keuangan, yaitu *required profit rate* (RPR).

Terkait dengan Faktor-faktor yang mempengaruhi Profit Margin pada Pembiayaan *Murabahah* pada BMT BEN IMAN Lamongan.

Menurut Bapak Budi santoso dan Bapak Taufik, bahwa yang mempengaruhi dalam mengambil keputusan untuk menentukan harga jual dan menentukan *margin* adalah sebagai berikut:

“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 1,7% 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)”.

Bapak Budi santoso menjelaskan Kembali:

“Pendapatan yang kita terima itu dari margin murabahah, kemudian pendapatan dari bagi hasil, pendapatan administrasi, pendapatan yang lainnya, itu nanti kita share ke distribusi bagi hasil. Ini menjadi salah satu pertimbangan dalam menentukan margin dan Rencana Kerja selanjutnya.”

Informasi Tambahan Terkait dengan menentukan *profit margin* yang ada di BMT BEN IMAN Lamongan peneliti melakukan wawancara dengan salah satu karyawan bagian Marketing sebagai berikut. Mas Alfi menjelaskan:

“Dalam menetukan *profit margin* bagi nasabah baru membayar setoran awal 10 ribu, saldo minimum 5000 sedangkan biaya Penutupan 5000 dari jumlah pemberian, sedangkan keuntungan lembaga yang dapat 2-3 % itu saja tergantung jangka waktu dan kegunaan sistem pemberian misalnya dingasur perbulan dan batas maksimal 12 - 60 bulan”.

Diantara data tambahan yang diperoleh penulis dari Lucky Luvina S. Ak terkait jumlah nasabah pemberian termasuk Murabahah adalah sebagai berikut:

TAHUN	Akad		
	<i>Mura>bahah</i>	Qard	Musyarakah
2017	475	1	53
2016	379	1	55
2015	456	1	43
2014	483	-	37
2013	453	-	31

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa setiap ada nasabah baru, maka harus membayar Setoran Awal 10.000 membayar biaya penutupan 5000.

Dari data diatas penulis juga sempat Menanyakan Lebih dalam terkait Klasifikasi khusus untuk jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah* antara yang menggunakan Agunan Umum dan Agunan Surat Keputusan, dan hasil yang diperoleh oleh Penulis seperti yang dijelaskan oleh Koordinator Pelaporan Keuangan umum, dan staf *Accounting* Lucky Luvina H, S, Ak bahwasanya sampai saat ini belum ada klasifikasi khusus terkait hal tersebut.

Terkait Pertanyaan Faktor yang membedakan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK.

Setelah Penulis menggali Data terkait Prosedur dan Proses Penetapan Profit Margin Pembiayaan *Murabahah*, selanjutnya Penulis Melakukan wawancara terkait Faktor yang membedakan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK, Kepada Bapak Budi santoso dan Bapak Taufik Selaku Direksi BMT BEN IMAN Lamongan sebagai berikut:

Budi santoso menjelaskan bahwasanya munculnya perbedaan Profit Margin antara pembiayaan *Murabahah* antara agunan umum dan SK (Surat Keputusan Lembaga yang sudah melakukan MoU dengan BPRS Madinah) atau juga disebut dengan Rekomendasi Gaji karyawan, yang pada praktiknya adalah 1,75% untuk Agunan Umum dan 1,5% untuk Agunan SK adalah disebabkan beberapa faktor diantaranya adalah *pertama* Faktor Jangka Waktu, dimana Untuk Agunan Umum lebih singkat. *Kedua* adalah jenis pembiayaan, dimana untuk Agunan Umum Meliputi Pembiayaan Produktif dan ini yang diprioritaskan, Konsumtif dan Investasi, sementara untuk Agunan SK hanya diperuntukan Pembiayaan Konsumtif. *Ketiga* adalah Plafon pembiayaan jika Agunan Umum minimal 5 juta maksimal sampai mencapai 1 Milyar, sedangkan untuk SK berkisar antara 5- 50 juta. Selain itu faktor lain adalah berkaitan dengan Risiko dimana untuk Agunan SK risikonya lebih rendah dibanding dengan agunan umum

karena sudah terjadi Kesepakatan Rekomendasi Potong Gaji. Bapak Taufik menambahkan selain faktor diatas Faktor kemaslahatan juga mempengaruhi penetapan profit Margin dimana khusus untuk Agunan SK lebih rendah dikarenakan untuk membantu para Tenaga Pengajar Lembaga Swasta.

Bapak Budi santoso menjelaskan bahwa jangka waktu dari kedua pembiayaan murabahah ini juga menjadi ciri yang bisa dikatakan baku. Dengan bahasa lain dapat dikatakan bahwa “yang lebih lama lebih mahal”, ia mengatakan:

“Yang konsumtif biasanya marginnya kecil tapi jangka waktunya panjang. Kalau untuk modal kerja, jangka waktunya pendek, kadang-kadang maksimal sampai tiga tahun. Kalau modal kerja yang sifatnya musiman malah lebih pendek lagi jangka waktunya, maksimal enam bulan. Makanya kita biasanya itu yang cepat makin mahal. Di samping itu juga kenapa pembiayaan konsumtif marginnya kecil ini istilahnya juga untuk membantu. Jadi guru-guru yang butuh membeli sesuatu untuk keperluan konsumsi kita bantu dengan margin yang rendah dan jangka waktu yang relatif lebih lama. Termasuk juga sebenarnya dalam pembiayaan umum ini lebih banyak yang dianalisa. Termasuk menyangkut besar kecilnya skala usaha, jenis usaha, kemampuan mengelolah usaha, pesaingnya, yang nanti akan bisa dilihat kita bisa mendapatkan hasil berapa. yang pembiayaan rekomendasi tidak ada hubungannya dengan itu.”

Selain itu penulis juga mempertanyakan terkait posisi perbedaan Agunan apakah mempunyai pengaruh terhadap perbedaan *Profit Margin* antara Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Umum dan Agunan SK dan hasil wawancara adalah:

“perbedaan Agunan juga mempengaruhi akan tetapi tidak menjadi pertimbangan utama, dikarenakan memang pada dasarnya semua agunan itu mempunyai posisi yang sama hanya saja berbeda jenis dan

nilai dari agunan tersebut, dan SK dalam hal ini juga dikategorikan sebagai Agunan akan tetapi dinilai dengan Rp.0.

Bapak Taufik melanjutkan bahwa bukan agunannya yang membedakan tingkat margin antara pembiayaan murabahah umum dengan murabahah SK. Ia mengatakan:

“Kita tawarkan dulu. Tapi kita punya standart. Bisa saja kita tawarkan mulai 1,9% atau 1,75%, tapi kita punya titik terendah dari penggolongan nilai marginnya di sektor pembiayaan. Kalau konsumtif jelas kita menggunakan nilai terendah 1,5%. Ini bukan tergantung agunannya, jadi kalau ada pembiayaan konsumtif tapi menggunakan agunan umum, tetap 1,5% marginnya. Jadi sebenarnya nilai ini bergantung pada kegunaan pembiayaannya, apakah konsumtif atau produktif. Jadi memang kita lihat dengan penghasilan mereka, kalau kita kasih tinggi kan tidak mungkin.”

Dengan mudahnya pembiayaan murabahah dengan agunan SK, hal ini tentu memiliki resiko tersendiri, terutama berkaitan dengan lembaga-lembaga baru atau guru-guru yang belum memiliki pengalaman yang mumpuni. Dalam hal ini Bapak Budi santoso menjelaskan:

“Untuk menanggulangi resiko terhadap lembaga-lembaga pendidikan yang menjalin kerjasama ini pertama kita harus bisa memastikan kalau lembaga tersebut sudah dibawah naungan pemerintah, kemudian besar kecilnya siswa juga menjadi pertimbangan kita, kemudian juga guru-guru di lembaga tersebut adalah guru tetap yang berpengalaman, paling tidak harus sebagian besar kalau bukan seluruhnya. Selain itu juga jika terjadi kemacetan angsuran dalam pembiayaan dengan agunan SK, kita akan minta penggantinya sebesar 100%, beda dengan yang pembiayaan umum, jaminan agunannya itu bisa kita hitung untuk mengurangi ganti rugi ketika terjadi kemacetan.”

Pada kesempatan yang lain untuk lebih memperdalam penggalian data, Penulis Kemudian Meminta keterangan kepada bapak Taufik selaku Ketuaterkait kemungkinan Resiko kemacetan angsuran terutama pada Nasabah yang menggunakan jasa Pembiayaan *Murabahah* dengan Agunan Surat Keputusan, Bapak Budi santoso Menjelaskan:

Bahwasanya memang ada nasabah yang *nunggak* bahkan macet, namun tidak Melebihi angka 1%, dan itupun alhamdulillah bisa diatas.



**KEPUTUSAN REKTOR UIN SUNAN AMPEL SURABAYA
NOMOR 269 TAHUN 2017**

**TENTANG
PENERIMA BANTUAN PENELITIAN
TAHUN 2017 UIN SUNAN AMPEL SURABAYA**

REKTOR UIN SUNAN AMPEL SURABAYA,

- Menimbang :**
- a. bahwa dalam rangka menindaklanjuti Keputusan Rektor UIN Sunan Ampel Surabaya Nomor : Un.07/1/TL.00/SK/670/P/2016 tentang Penundaan Bantuan Penelitian Pemula Individual, Pemula Kolektif, Unggulan Interdisipliner dan Unggulan Multiyears Tahun 2016;
 - b. bahwa dalam rangka menunjang pelaksanaan penelitian Pemula Individual, Pemula Kolektif, Madya Individual, Madya Kolektif, Unggulan Interdisipliner, Unggulan Multiyears, Unggulan Internasional dan Penelitian Kelembagaan tahun 2017 UIN Sunan Ampel Surabaya, perlu memberikan bantuan penelitian dimaksud;
 - c. bahwa mereka yang namanya tercantum dalam Lampiran Keputusan ini, dipandang memenuhi syarat untuk diberikan bantuan penelitian;
 - d. bahwa berdasarkan pertimbangan huruf a, b dan c diatas, perlu menetapkan Keputusan Rektor UIN Sunan Ampel Surabaya tentang Penerima Bantuan Penelitian Tahun 2017 UIN Sunan Ampel Surabaya;
- Mengingat :**
- 1. Undang-undang Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - 2. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
 - 3. Peraturan Menteri Agama Nomor 8 Tahun 2014 tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya;
 - 4. Peraturan Menteri Agama Nomor 55 Tahun 2014 tentang Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat pada Perguruan Tinggi Keagamaan;
 - 5. Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Nomor 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi;
 - 6. Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Nomor 62 Tahun 2016 tentang Sistem Penjaminan Mutu Pendidikan Tinggi;
 - 7. Keputusan Direktur Jenderal Pendidikan Islam Nomor 1056 Tahun 2017 tentang Panduan Umum Perencanaan, Pelaksanaan dan Pelaporan Penelitian Pada Perguruan Tinggi Keagamaan Islam.

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : KEPUTUSAN REKTOR UIN SUNAN AMPEL SURABAYA TENTANG PENERIMA BANTUAN PENELITIAN TAHUN 2017 UIN SUNAN AMPEL SURABAYA.

KESATU : Menetapkan kembali Penerima Bantuan Penelitian beserta fakultas, judul penelitian dan jumlah bantuan yang ditunda berdasar Keputusan Rektor UIN Sunan Ampel Surabaya Nomor : Un.07/1/TL.00/SK/670/P/2016 tentang Penundaan Bantuan Penelitian Pemula Individual, Pemula Kolektif, Unggulan Interdisipliner dan Unggulan Multiyears Tahun 2016 sebagai berikut:

- a. Pemula Individual sebagaimana tersebut dalam lampiran I Keputusan ini;
- b. Pemula Kolektif sebagaimana tersebut dalam Lampiran II Keputusan ini;
- c. Unggulan Interdisipliner sebagaimana tersebut dalam lampiran III Keputusan ini;
- d. Unggulan Multiyears sebagaimana tersebut dalam lampiran IV Keputusan ini.

KEDUA : Menetapkan Penerima Bantuan Penelitian beserta fakultas, judul penelitian dan jumlah bantuan sebagai berikut :

- a. Madya Individual sebagaimana tersebut dalam lampiran V Keputusan ini;
- b. Madya Kolektif sebagaimana tersebut dalam lampiran VI Keputusan ini;
- c. Unggulan Internasional sebagaimana tersebut dalam lampiran VII Keputusan ini;
- d. Penelitian Kelembagaan sebagaimana tersebut dalam lampiran VIII Keputusan ini.

KETIGA : Tahapan pencairan bantuan kepada masing-masing peneliti berdasarkan jenis penelitian sebagaimana Keputusan terlampir sebagai berikut:

- a. Pencairan tahap I (pertama) sebesar 60% (enam puluh persen) dari nominal seluruh bantuan dengan melampirkan proposal;
- b. Pencairan tahap II (Kedua) sebesar 40% (empat puluh persen) dari nominal seluruh bantuan dengan melampirkan laporan hasil penelitian dan bukti pengeluaran pertanggung jawaban keuangan;
- c. Pajak penghasilan Pasal 21 (PPh. Pasal 21) dibebankan pada penerima bantuan sebagaimana dimaksud dalam diktum kesatu keputusan ini.

17	Dr. Muwahid, SH, M.Hum Nip.'197803102005011004	SYARIAH DAN HUKUM	PERLINDUNGAN HUKUM TERHADAP ANAK KORBAN KEKERASAN SEKSUAL DI KOTA SURABAYA	Rp 17,500,000
18	Dra. Hj. Nur Mazidah, M.Si Nip.'195306131992032001	ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK	LITERASI, HOAX, DAN MEDIA SOSIAL (Studi Deskriptif Tentang Kemampuan dan Keterampilan Mahasiswa UINSA Untuk Mengolah Sumber Informasi Media)	Rp 17,500,000
19	Dr. H.Ah.Ali Arifin,MM Nip.'196212141993031002	EKONOMI DAN BISNIS ISLAM	MODEL PENENTUAN PROFIT MARGIN PEMBIAYAAN MURABAHAH DENGAN AGUNAN UMUM DAN AGUNAN KHUSUS (Studi Kasus pada BPRS Ben Iman Lamongan Jawa Timur)	Rp 17,500,000
20	Dr. H. Mukhlisin Saad, MA Nip.'196109281994031001	USHULUDDIN DAN FILSAFAT	NARASI ISLAM AWAL DAN PROBLEM OTENTISITAS AL-QUR'AN: Telaah terhadap Pemikiran Fred Donner	Rp 17,500,000
21	Tatik Mukhoyyaroh, S.Psi., M.Si Nip.'197605112009122002	PSIKOLOGI DAN KESEHATAN	SECURE ATTACHMENT DAN PERILAKU ASERTIF PADA REMAJA SURVIVOR SEXUAL ABUSE	Rp 17,500,000
22	Drs. Atiq Mohammad Romdlon, M.Ag Nip.'196712211995031001	ADAB DAN HUMANIORA	Jejaring Makna Jihad Negara Islam Iraq Suriah Melalui Representasi Visual Dalam Media Propaganda	Rp 17,500,000
23	Nurlailah, SE, MM Nip.'196205222000032001	EKONOMI DAN BISNIS ISLAM	desain program kewirausahaan Islam UIN Sunan Ampel Surabaya Berbasis Islamic Entrepreneurial University	Rp 17,500,000
24	Ainun Syarifah, M.Pd.I Nip.'197806122007102010	TARBIYAH DAN KEGURUAN	INTENSIFIKASI BAHASA ARAB MELALUI " PESANTREN KILAT ALSUN" BAGI MAHASISWA PRODI PENDIDIKAN BAHASA ARAB FAKULTAS TARBIYAH DAN KEGURUAN UIN SUNAN AMPEL SURABAYA	Rp 17,500,000
25	Dr. Hj. Suqiyah Musafaah, M.Ag Nip.'196303271999032001	SYARIAH DAN HUKUM	HAK PEREMPUAN DALAM HUKUM KELUARGA ISLAM (Analisis Tafsir Maqa'id dengan Pendekatan Gender)	Rp 17,500,000
26	Prof. Dr. H. Abd. Hadi, M.Ag Nip.'195511181981031003	SYARIAH DAN HUKUM	STUDI ANALISIS HERMENEUTIKA TERHADAP METODE MANQUL UNTUK MEMAHAMI/MENAFSIRKAN AL-QUR'AN DI LEMBAGA DAKWAH ISLAM INDONESIA (LDII) DAN IMPLIKASINYA TERHADAP PENGAMALAN DALAM MASALAH HUKUM	Rp 17,500,000



**Pusat Penelitian
UIN Sunan Ampel Surabaya**

