

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Profil KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

1. Sejarah Berdirinya KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Sayyid Sulaiman merupakan pendiri Pondok pesantren pada 264 tahun silam di desa Sidogiri Kec. Kraton Kab. Pasuruan merupakan salah satu ponpes yang mampu mengembangkan konsep ekonomi islam. Kiprah Ponpes Sidogiri dibidang ekonomi ialah “diawali dengan adanya keinginan untuk mandiri tanpa mengharapkan bantuan pihak lain dengan solusi mendirikan koperasi pada tahun 1981”, menurut penjelasan dari salah satu pengurus Ponpes Sidogiri yaitu Mahmud Ali Zain.

Dalam tahap-tahap perkembanganya, pengurus kopontren sidogiri dan beberapa guru Madrasah Miftahul Ulum pondok pesantren Sidogiri pada pertengahan tahun 1997 mengadakan suatu kegiatan usaha dengan fokus “simpan pinjam yang berpola sesuai dengan syariat islam, atau disebut Baitul Mal wa Tamwil Maslahah Mursala lil Ummah (BMT MMU)”. Usaha tersebut melayani kelu kesah dari masyarakat sekitar pesantren yang mengalami masalah berupa terjerat oleh praktik ekonomi ribawi seperti terjerat hutang-piutang dengan rentenir. Kemudian dengan memanfaatkan jaringan dari alumni serta guru pondok pesantren Sidogiri, maka terbentuklah Usaha Gabungan Terpadu (UGT). BMT UGT Sidogiri merupakan singkatan dari Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri.

Pada tanggal 12 Rabi'ul Awal 1418 H atau 17 Juli 1997 ditetapkanlah pendirian Koperasi BMT MMU Pasuruan yang berkependudukan di kecamatan Wonorejo Pasuruan. Pada saat itu kantor pelayanan awal BMT MMU masih dalam kondisi menyewa bangunan dengan ukuran luas ±16 m dan modal awal sebesar Rp. 13.500.000, yang terkumpul dari anggota sebanyak 148 orang, terdiri pada asatidz pengurus dan pimpinan MMU Pondok Pesantren Sidogiri.

Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri atau biasa disebut dengan “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi pada tanggal 5 Rabiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. di Surabaya, Serta kemudian memperoleh badan Hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Propinsi Jawa Timur dengan SK Nomor: 09/BH/KWK.13/VII/2000 tertanggal 22 Juli 2000.

Jadi BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada pada satu pekerjaan yakni Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri (Urusan GT PPS) yang di dalamnya terdapat orang-orang yang bekerja sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan serta para simpatisan yang menyebar di wilayah Jawa Timur.

Pengurus akan terus berupaya melakukan perbaikan serta pengembangan secara terus-menerus pada semua bidang baik organisasi maupun usaha. Pengurus Koperasi BMT UGT Sidogiri periode 2019-2022 telah merumuskan visi dan misi baru yang lebih membumi dan sejalan dengan jatidiri santri. Visi baru yakni “Koperasi yang Amanah, Tangguh dan Bermartabat yang kami singkat menjadi (MANTAB)”. Sedangkan, misi

Koperasi BMT UGT Sidogiri juga diperbarui yaitu “mengelola koperasi yang sesuai dengan jatidiri santri, menerapkan sistem syariah yang sesuai dengan standar kitab salaf dan Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), menciptakan kemandirian likuiditas yang berkelanjutan, memperkokoh sinergi ekonomi antar anggota, memperkuat kepedulian anggota terhadap koperasi, memberikan khidmah terbaik terhadap anggota dan umat serta meningkatkan kesejahteraan anggota dan umat”.

Dengan adanya tekad yang gigih serta semangat ini para pendiri koperasi yang pada waktu itu di motori oleh Ustad H. Mahmud Ali Zain beserta Asatidz madrasah ingin sekali melanjutkan apa yang menjadi cita-cita KH. Nawawi Thoyib (Alm) agar cepat terwujud lembaga yang diaturnya rapi serta tertata dengan baik. Seperti perintah Sayyidina Ali R.A bahwa “Suatu kebaikan yang tidak diatur secara benar akan terkalahkan oleh keburukan yang terencana dan teratur”.

Pada tahun 1996 di Probolinggo, tepatnya di Pondok Pesantren Zainul Hasan Genggong sedang berlangsung kegiatan seminar dan sosialisasi mengenai konsep simpan pinjam syariah yang di hadiri oleh KH. Nur Muhammad Iskandar SQ dari Jakarta selaku ketua Inkopontern, DR. Subiakto Tjakrawardaya Menteri Koperasi dan DR. Amin Aziz selaku ketua PINBUK (Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil) Pusat. Kemudian Ustad H. Mahmud Ali Zain mengajak teman-teman asatidz ikut berpartisipasi dalam kegiatan tersebut.

Tidak hanya berhenti disitu saja, akan tetapi diteruskan kegiatan sosialisasi mengenai perbankan syariah di Pondok Pesantren Sidogiri yang di hadiri oleh Direktur utama Bank Mu'amalat Indonesia Bapak H. Zainul Bahar yang kemudian diteruskan dengan pelatihan BMT dengan mengirimkan 10 orang untuk berpartisipasi kegiatan tersebut selama 6 hari.

Maka dari petunjuk serta materi yang sudah disampaikan itulah para Asatidz yang melibatkan Ustad H.Mahmud Ali Zain "saat itu sebagai Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri", M. Dumairi Nor "saat itu selaku Wk. Kepala Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri", dan Baihaqi Ustman "saat itu selaku TU Madrasah Ibtidaiyah Pondok Pesantren Sidogiri" serta beberapa pengurus kepontren sidogiri yang terlibat, berdiskusi, dan bermusyawarah yang pada akhirnya semua tim pendiri sepakat untuk mendirikan koperasi BMT yang diberi nama "*Baitul Mal-wat tamwil* masalah lil ummah Pasuruan di singkat BMT MMU".¹

Menurut sumber dan pelaku langsung, 13.500.000, pada waktu itu untuk dapat mengelola dana tersebut sangat banyak sekali rintangan, hambatan di lingkungan sekitar. Akan tetapi sedikit para pendiri tersebut tidak ada yang putus asa ataupun menyerah, justru menjadikan semangat untuk terus maju. BMT MMU Pasuruan tanggal 14 September 1997 diresmikan menjadi Koperasi Serba Usaha dengan Badan Hukum Koperasi nomor 608/BH/KWK.13/IX/97.

¹ <http://www.bmtugtsidogiri.ac.id>, diakses pada tanggal 21 oktober 2020

Sesudah Koperasi BMT MMU berjalan selama dua tahun, banyak masyarakat Madrasah diniyah memperoleh bantuan guru dari Pondok Pesantren Sidogiri melalui Urusan Guru Tugas (UGT) mendesak untuk didirikan koperasi dengan skop yang lebih luas yakni skop Koperasi Jawa Timur. Pada tanggal 5 Robiul Awal 1421 H atau 6 Juni 2000 M. Koperasi BMT Usaha Gabungan Terpadu Sidogiri disingkat “Koperasi BMT UGT Sidogiri” mulai beroperasi di Surabaya dan kemudian memperoleh badan hukum Koperasi dari Kanwil Dinas Koperasi PK dan M Provinsi Jawa Timur dengan SK Nomor. 09/BH/KWK.13/VII/2000 tanggal 22 Juli 2000. BMT UGT Sidogiri didirikan oleh beberapa orang yang berada pada satu kegiatan Urusan Guru Tugas Pondok Pesantren Sidogiri yang didalamnya terdapat orang-orang yang bekerja sebagai guru dan pimpinan madrasah, alumni Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan serta Para Simpatisan yang membayar di wilayah Jawa Timur.

Koperasi BMT UGT Sidogiri Cabang membuka beberapa unit pelayanan anggota di kabupaten atau kota yang dinilai potensial. BMT UGT Sidogiri saat ini telah berumur 17 tahun dan sudah memiliki lebih dari 227 unit layanan Baitul Maal Wat Tamwil atau Jasa keuangan syariah. Dari sini ada dua Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKSM) yang berlatar belakang Pondok Pesantren Sidogiri, yaitu “koperasi BMT MMU dan koperasi BMT UGT. Koperasi BMT MMU beroperasi di kabupaten Pasuruan dengan memiliki 12 unit pelayanan, delapan antara lain merupakan BMT dengan usaha simpan pinjam pola syariah dan tiga unit merupakan unit usaha rill.

Sedangkan koperasi BMT UGT, sebagaimana izin yang diperoleh, beroperasi di kabupaten/kota di Jawa Timur”.

Unit pelayanan awal Koperasi UGT beroperasi dari Surabaya, salah satu cabangnya yaitu BMT UGT Pamekasan. Tahun 2006 KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan mulai beroperasi sesuai intruksi dari pusat. Salymn Faishal saat itu ditunjuk oleh pengelola pusat untuk menjadi kepala cabang KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dengan modal awal dari pusat.

2. Badan Hukum KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Dari segi legalitas, koperasi syariah tercantum dalam UU No. 25 tahun 1992 tentang perkoperasian. Saat ini keberadaan koperasi syariah didasarkan pada Keputusan Menteri (Kepmen) Koperasi dan UKM Republik Indonesia No. 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS). Kemudian selanjutnya di terbitkan instrumen pedoman standar operasi manajemen KJKS/UJKS koperasi, pedoman penilaian kesehatan KJKS/UJKS koperasi dan pedoman pengawasan KJKS/UJKS koperasi. Adapun bentuk badan hukum BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan merujuk pada pusat dengan No. 09/BH/KWK.13/VII/2000 (22 Juli 2000)²

3. Tujuan Berdirinya KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Koperasi tersebut bertujuan menggalang kerja sama guna membantu kebutuhan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada

² <http://www.bmtugtsidogiri.co.id>, diakses pada tanggal 21 November 2020

umumnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan serta bertujuan untuk memajukan kesejahteraan anggota dan masyarakat serta turut membangun perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat madani yang berlandaskan Pancasila dan UUD 1945.

4. Visi dan Misi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

1) Visi

- a. Terbangunnya dan berkembangnya ekonomi umat dengan landasan Syariah Islam.
- b. Terwujudnya budaya ta'awun dalam kebaikan dan ketakwaan dibidang sosial ekonomi.

2) Misi

- a. Menerapkan dan memasyarakatkan Syariat Islam dalam aktifitas ekonomi.
- b. Menanamkan pemahaman bahwa sistem syariah dibidang ekonomi adalah adil, mudah dan maslahah.
- c. Meningkatkan kesejahteraan Ummat dan anggota.
- d. Melakukan aktifitas ekonomi dengan budaya STAF (shiddiq, jujur, tabligh, komunikatif, amanah, dipercaya, fatonah/profesional).
- e. Memberantas riba yang telah menjerat serta mengakar dimasyarakat.

5. Struktur Organisasi BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Struktur organisasi yang terdapat pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan terdiri atas :

- a. Kepala Cabang (KCB) : Salym Faishal

- b. Kepala Bagian Simpan Pinjam (KBS) : Fathorrahman
- c. Kepala Bagian Legal Remedial (KBL) : M. Junaidi Yazid
- d. Kasir : Edi Suwanto
- e. Account Officer Simpan Pinjam (AOSP) : Abdul Hakki,
: Ansori,
: Mahfudz,
: Sanusi,
: Ali Sofyan,
: Holisodin
: Muzakki Kholil.
- f. Account Officer Analisis (AOA) : Abd. Waris Anwar
- g. Account Officer Pembiayaan (AOP) : Mujiburrahman,
: Khairi R

Tabel 2.4
Struktur Organisasi KSPS BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan





Keterangan

Garis Intruksi :

Garis Koordinasi :

B. 1 Sumber : Dokumentasi Struktural BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Pada bagian paparan data ini berdasarkan dengan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti akan memaparkan dan melaporkan hasil penelitian baik dari segi wawancara, observasi dan dokumentasi.

1. Bagaimana Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) untuk Permodalan Usaha Anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Akad Murabahah pada pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) di BMT UGT Siogiri Cabang Pamekasan merupakan peroduk pembiayaan sepertihalnya produk UGT KBB adalah sarana pembiayaan pembelian kendaraan bermotor bagi anggota.

Akad yang diterapkan adalah akad yang berbasis bagi hasil “Mudharabah/Musyarakah” atau jual beli “Murabahah”. Yang dimana pada

pembiayaan murabahah ini terjadi akad jual beli antara pihak BMT dengan anggota, dimana pihak BMT disini membeli barang yang dibutuhkan oleh anggota kemudian menjualnya kepada anggota sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan yang telah disepakati.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara lapangan berikut merupakan penjelasan dari Bapak Abdul Hakki yang diwawancarai pada hari Jum'at 18 Februari 2022 merupakan karyawan bagian simpanan di BMT Sidogiri Cabang Pamekasan mengenai Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan UGT KBB di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

“Produk KBB disini merupakan produk yang membantu dalam pembiayaan para usaha mikro dan kecil, yang artinya pihak BMT Sidogiri Cabang Pamekasan memberikan pelayanan yang baik dalam produk KBB dengan membantu dalam proses pembiayaan yang dibutuhkan, berupa modal maupun berupa barang yang dibutuhkan dalam usaha anggota. Dalam proses penerapannya menggunakan akad murabahah. Sebelum melakukan penerapan akad ini, otomatis anggota akan melakukan pengajuan pembiayaan berupa modal maupun barang serta menyerahkan surat-surat berharga seperti surat tanah, BPKB dan surat berharga lainnya sebagai jaminan dalam proses pembiayaan tersebut. Setelah itu pihak BMT akan melakukan sedikit wawancara mengenai spesifikasi kebutuhan anggota dan melakukan survei langsung ketempat usaha anggota. Setelah semuanya memadai dan memenuhi persyaratan maka akan dilakukan perjanjian mengenai angsuran yang akan diterapkan atau penerapan akad murabahah (bagi hasil) antara anggota dan pihak BMT, selanjutnya pihak BMT akan memenuhi kewajibannya untuk menyalurkan modal usaha yang dibutuhkan anggota tersebut. Sedangkan standar penetapan margin pada produk pembiayaan UGT KBB yakni ada dua macam yaitu margin cash tempo dan margin angsuran. Standar penetapan margin pada produk pembiayaan UGT KBB ada dua macam yaitu margin cash tempo dan margin angsuran. Margin cash tempo yang persentasenya mencapai kurang lebih 3%, maksudnya membayar uang pokok atau angsurannya itu di akhir, dan hanya mengangsur/membayar marjin(keuntungan) berdasarkan angsuran yang telah disepakati di awal antara anggota dengan pihak BMT. Sedangkan margin angsuran persentasenya kisaran antara 1,5%

sampai 2%, maksudnya anggota mengangsur angsuran pokok atau angsuran dan margin(keuntungan) tiap bulannya berdasarkan dengan ketentuan kesepakatan diawal antara anggota dan pihak BMT. Produk KBB ini juga memiliki keuntungan yaitu membantu anggota untuk memenuhi kebutuhan modal usaha dengan sistem mudah dan adil, anggota bisa sharing risiko dengan BMT sesuai dengan pendapatan riil usaha anggota. Dalam proses angsuran ini pihak BMT akan selalu mengingatkan atau memberitau anggota bahwa pembayaran angsuranannya agar tidak terlambat. Namun apabila angsuran nasabah tersebut terlambat maka ditindak lanjuti dengan didatangi ke rumah anggota guna merembukkan mengenai keterlambatan tersebut, tetapi apabila tetap tidak membayar angsuran maka akan diberikan Surat Peringatan(SP). Jika nasabah meunggak pembayaran hingga 1 bulan ataupun 2 bulan hingga 3 bulan maka pihak BMT akan memberikan solusi agar nasabah membayar dengan uang seadanya dan dilengkapi pada angsuran selanjutnya. Namun apabila nasabah terpaksa tidak bisa membayar maka angunan atau jaminan akan ditarik jika berupa barang seperti kendaraan bermotor, hingga nasabah mampu membayar angsuran tersebut”.³

Hal serupa juga diutarakan oleh Bapak Ali Sofyan yang bertugas sebagai AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yang menjelaskan penerapan akad murabahah.

“Penerapan akad murabahah pada pembiayaan UGT KBB di BMT UGT Sidogiri cabang pamekasan ialah sebuah pembiayaan berupa modal usaha maupun barang bagi anggota yang mengalami kesulitan dalam proses pembiayaannya. Didalam proses penerapan ini sebelumnya nasabah akan melakukan pengajuan permohonan pembiayaan modal usaha berupa dana maupun barang yang diperlukan dan menyetorkan surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, BPKB dan surat berharga lainnya kepada pihak BMT guna sebagai salah satu jaminan pembiayaan anggota dalam usahanya. Selanjutnya pihak BMT terlebih dahulu melakukan survei atau pengecekan mengenai spesifikasi kebutuhan yang dibutuhkan anggota baik berupa dana ataupun berupa barang. Setelah semuanya dinyatakan layak dan sesuai dengan prosedur yang berlaku, selanjutnya BMT dan anggota akan melakukan kesepakatan mengenai model angsuran yang akan diterapkan. Maka selanjutnya BMT akan memproses penerapannya sesuai dengan kebutuhan

³ Abdul Hakki, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (26 April, 2020, jam 10.45)

anggota berdasarkan dengan akad murabahah yang berlaku pada produk KBB dan sistem angsuran serta standar penetapan margin yang telah disepakati bersama oleh pihak BMT dan anggota. Setelah semuanya sudah memenuhi maka BMT akan memproses dan langsung menerapkan pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah atau sistem bagi hasil antara BMT dan anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut. Standar penetapan margin pada produk pembiayaan UGT KBB ada dua macam yaitu margin cash tempo dan margin angsuran. Margin cash tempo yang persentasenya mencapai kurang lebih 3%, maksudnya membayar uang pokok atau angsurannya itu di akhir, dan hanya mengangsur/membayar margin(keuntungan) berdasarkan angsuran yang telah disepakati di awal antara anggota dengan pihak BMT. Sedangkan margin angsuran persentasenya kisaran antara 1,5% sampai 2%, maksudnya anggota mengangsur angsuran pokok atau angsuran dan margin(keuntungan) tiap bulannya berdasarkan dengan ketentuan kesepakatan diawal antara anggota dan pihak BMT. Apabila terjadi penunggakan maka pihak BMT melakukan tahapan-tahapan yakni: pertama, pihak BMT akan mengingatkan/memberitahu nasabah. Kedua, mendatangi langsung ke tempat usaha anggota ataupun ke rumah anggota. Ketiga, diberikan Surat Peringatan (SP). Keempat, memberikan solusi agar nasabah membayar seadanya dan melengkapi kekrangannya pada angsuran selanjutnya. Kelima, apabila tetap tidak bisa membayar maka jaminan atau angunan akan ditarik jika berupa barangseperti kendaraan bermotor oleh pihak BMT”⁴.

Penjelasan-penjelasan dari karyawan BMT tersebut didukung dengan penjelasan dari anggota pengguna yang berhasil saya wawancarai yaitu ibu Maimunah yang merupakan anggota pemilik usaha pettis di Bandaran, yang menjelaskan bahwa :

“Begini nak, Penerapan akad murabahah pada produk pembiayaan KBB ini sangat sesuai dengan kebutuhan atau keperluan yang dibutuhkan oleh usaha pettis saya ini. Dimana dalam proses pengajuannya hanya diwawancarai sedikit oleh pihak BMT mengenai spesifikasi kebutuhan usaha saya, baik berupa barang maupun dana usaha dan dalam proses penerapannya sangat gampang atau mudah dimengerti bagi kalangan usaha-usaha kecil seperti kami ini nak. Serta pihak BMT membantu dengan menyediakan modal berupa uang maupun berupa barang yang dibutuhkan oleh usaha yang dijalani saya. Dalam proses angsurannya sangat nyaman karena tidak merugikan bagi saya dan menguntungkan, karena sudah

⁴ Ali Sofyan,AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (26 April, jam 12.00 WIB)

membantu dalam memenuhi kebutuhan usaha saya, jadi intinya dengan adanya produk pembiayaan modal usaha ini saya sebagai pelaku usaha sangat terbantu untuk memenuhi kebutuhan dalam kegiatan wirausaha”.⁵

Dari Paparan penjelasan narasumber dari pihak karyawan dan nasabah di atas dapat diketahui produk pembiayaan KBB merupakan produk pembiayaan yang membantu para usaha-usaha mikro dan kecil yang mengalami kesulitan dalam proses permodalan, baik berupa dana usaha ataupun barang usaha untuk menjalankan usaha tersebut. Dan dalam produk KBB ini menggunakan akad murabahah yang dimana menggunakan sistem bagi hasil antara nasabah dan pihak BMT. Dalam proses penerapannya BMT tidak langsung semerta-merta memproses, akan tetapi pihak BMT terlebih dahulu melihat spesifikasi kebutuhan dan melakukan survei terhadap nasabah atau calon anggota yang mengajukan pembiayaan produk KBB.

Proses penggunaan produk pembiayaan ini menerapkan akad murabahah, yang dimana sebelum menerapka akad ini anggota calon pengguna melakukan pengajuan terlebih dahulu ke BMT UGT Sidogiri Cabang pamekasan dengan mengisi formulir pengajuan yang telah disediakan dan juga menyerahkan jaminan berupa sertifikat tanah, BPKB dan surat-surat berharga lainnya. Maksud dari anggota menyerahkan jaminan berupa surat-surat berharga seperti sertifikat tanah, BPKB dan

⁵ Maimunah, Pengusaha pettis pengguna produk MUB(Modal Usaha Baroakah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, Wawancara langsung (29 April 2021, jam 10.00 WIB).

surat-surat berharga lainnya ini untuk membuktikan keseriusan anggota dalam pembiayaan KBB ini.

Setelah melakukan pengajuan maka pihak BMT akan memproses ataupun mensurvei sesuai prosedur yang telah ditetapkan. Tujuan dari proses tersebut adalah untuk melihat langsung atau survei ketempat usaha anggota tersebut dan mengetahui spesifikasi kebutuhan anggota dalam usahanya dan kelayakan anggota untuk menjadi anggota pengguna produk pembiayaan KBB, guna pihak BMT bisa mencegah atau meminimalisir masalah dimasa yang akan datang. Seperti terjadinya telat bayar atau penunggakan angsuran yang telah disepakati oleh anggota dan pihak BMT, pengajuan permohonan pembiayaan kebutuhan kurang tepat dalam proses pengelolaannya yang dimana anggota yang telah mendapatkan modal dana pembiayaan justru menyelewengkan dana tersebut dari yang semestinya, dan lain sebagainya.

Setelah proses atau prosedur tersebut telah selesai dilakukan dan calon anggota pengguna dianggap sudah layak dan memenuhi persyaratan maka selanjutnya dilakukan perjanjian atau penerapan akad murabahah (bagi hasil) antara anggota dan pihak BMT. Dimana akad murabahah tersebut akad jual beli antara anggota pengguna dengan pihak BMT, yang dimana pihak BMT membantu dalam proses pembiayaan anggota berupa modal ataupun barang yang dibutuhkan. Bantuan modal atau barang yang dibutuhkan tersebut didapat oleh anggota dari BMT dan selanjutnya diangsur secara berkala sesuai dengan model angsuran yang telah ditetapkan atau ditetapkan diawal antara anggota dan pihak BMT.

Jika terjadi penunggakan maka pihak BMT disini sebelumnya akan mengingatkan maupun memberitau anggota agar tidak terlambat dalam pembayaran angsuran. Namun apabila terlambat maka akan ditindak lanjuti dengan pihak BMT mendatangi ke rumah anggota ataupun ke tempat usaha anggota tersebut, jika tetap tidak membayar maka pihak BMT memberikan Surat Peringatan (SP). Kemudian apabila anggota menungga hingga satu bulan, dua bulan dan hingga smpai tiga bulan maka mengarah dalam katagori macet, maka pihak bmt akan memberikan solusi dengan meminta anggota untuk membayar sesuai dengan kemampuan atau uang seadanya berapa dan kekurangannya dibayar pada angsuran selanjutnya. Jika anggota tersebut terpaksa tidak membayar maka jaminan atau angunan terpaksa ditarik oleh pihak BMT jika berupa barang, seperti sepeda motor hingga anggota bisa melunasi angsuran yang sudah disepakati.

Standar penetapan margin pada produk pembiayaan UGT KBB ada dua macam yaitu margin cash tempo dan margin angsuran. Margin cash tempo yang persentasenya mencapai kurang lebih 3%, maksudnya membayar uang pokok atau angsurannya itu di akhir, dan hanya mengangsur/mebayar marjin(keuntungan) berdasarkan angsuran yang telah disepakati di awal antara anggota dengan pihak BMT. Sedangkan margin angsuran persentasenya kisaran antara 1,5% sampai 2%, maksudnya anggota mengangsur angsuran pokok atau angsuran dan margin(keuntungan) tiap bulannya berdasarkan dengan ketentuan kesepakatan diawal antara anggota dan pihak BMT.

2. Bagaimana penerapan akad murabahah BMT UGT menurut ketentuan DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV 2000?

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam menerapkan akad murabahah pada produk pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah). ini berdasarkan pada ketentuan atau ketetapan dari PBI dan SE BI yang bersumber dan mengadaptasi dari fatwa DSN MUI tentang akad murabahah. Seperti data hasil wawancara dilapangan yang mewawancarai salah satu karyawan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yaitu bapak Abdul Hakki yang menyatakan bahwa :

“Begini dek, pembiayaan KBB adalah sebuah pembiayaan yang diberikan pihak BMT keanggota yang mengalami kesulitan dalam proses permodalan usahanya yang berupa dana maupun barang. Sebelum memulai proses penerapannya anggota menyerahkan permohonan serta jaminan berupa Surat Tanah dan BPKB. Dengan anggota memberikan permohonan pembiayaan dan juga surat-surat berharga tersebut dimaksudkan agar pihak BMT mengetahui spesifikasi kebutuhan dan kelayakan dari anggota tersebut. Akad murabahah yang telah diterapkan oleh BMT ini bisa dipastikan bebas dari riba dan jelas tidak akan memperjual belikan barang yang diharamkan dalam syariat islam, artinya jika kebutuhan pemohon pembiayaan tersebut sesuai dengan syariat islam maka pihak BMT dapat membiayai pembelian barang yang telah diajukan dan menentukan margin keuntungan yang juga tetap berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak yaitu BMT dan sipemohon atau anggota. Setelah itu anggota tersebut dikenakan kewajiban untuk membayar angsuran yang telah disepakati. Penetapan margin pada produk pembiayaan UGT KBB ada dua macam yaitu margin cash tempo dan margin angsuran. Margin cash tempo yang persentasenya mencapai kurang lebih 3%, maksudnya membayar uang pokok atau angsurannya itu di akhir, dan hanya mengangsur/mebayar margin(keuntungan) berdasarkan angsuran yang telah disepakati di awal antara anggota dengan pihak BMT. Sedangkan margin angsuran persentasenya kisaran antara 1,5% sampai 2%, maksudnya anggota mengangsur angsuran pokok atau angsuran dan margin(keuntungan) tiap bulannya berdasarkan dengan ketentuan kesepakatan diawal antara anggota dan pihak BMT. Anggota akan diingatkan ketika terjadi penunggakan atau jatuh tempo berupa didatangi langsung ketempat anggota maupun tempat usaha anggota tersebut untuk dimintai keterangan mengenai penjelasannya dan apabila anggota

tetap tidak membayar akan diberikan surat peringatan(SP). Apabila SP tersebut tidak direspon hingga tiga bulan lebih maka dikategorikan macet maka pihak BMT akan memberikan solusi dengan meminta nasabah agar membayar dengan uang yang ada saat itu dan wajib membayar kekurangannya dalam angsuran selanjutnya. Apabila anggota tersebut tidak ada iktikat baik maka barang jaminan atau angunan tersebut akan ditahan jika berupa surat berharga dan ditarik jika berupa jaminan kendaraan sampai anggota tersebut membayar angsuran hingga lunas.”⁶

Hal serupa juga diutarakan oleh Bapak Ali Sofyan yang bertugas sebagai AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yang menjelaskan tentang kesesuaian penerapan akad murabahah dengan ketentuan DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV 2000

“Jadi gini nak, Akad murabahah yang diterapkan pada produk pembiayaan KBB di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan tidak akan memperjual belikan barang yang mengandung riba dan tentunya sesuai dengan syariat islam. Dalam proses permohonan tersebut telah sesuai dengan syariat islam dan persyaratan dari BMT, maka pihak BMT akan meminta jaminan berupa surat-surat berharga yang dimana berupa sertifikat tanah dan BPKB. Dalam proses BMT meminta jaminan berupa surat-surat berharga untuk mengetahui keseriusan anggota dalam menggunakan produk KBB ini. Jika semuanya sudah terpenuhi dan layak mengenai bantuan modal usha ini, maka akan dilakukan kesepakatan mengenai sistem bagi hasil yang berdasarkan akad murabahah dan kesepakatan mengenai angsuran yang ditetapkan oleh pihak BMT kepada anggota dan pihak BMT akan memenuhi kebutuhan anggota tersebut dengan menggunakan akad murabahah dalam proses pembiayaan KBB. Standar penetapan margin dalam pembiayaan UGT KBB ada dua macam yaitu margin cash tempo yang persentasenya mencapai kurang lebih 3% dan margin angsuran persentasenya kisaran antara 1,5% sampai 2%. Model angsuran yang digunakan dalam pembiayaan UGT KBB angsuran bulanan. Maksudnya pengguna diberi opsi oleh BMT untuk megangsur berapa bulan sesuai kemampuan anggota”⁷

⁶ Abdul Hakki, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (6 Mei, jam 11.30 WIB)

⁷ Ali Sofyan, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (8 Mei, jam 11.45 WIB)

Kedua penjelasan karyawan tersebut juga didukung dengan penjelasan Bapak Muzakki Kholil yang bertugas sebagai AOSP BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yang menjelaskan mengenai kesesuaian penerapan akad murabahah dengan ketentuan DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV 2000

“produk pembiayaan KBB merupakan sebuah pembiayaan yang dimana membantu para anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil, dimana pihak BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sendiri membantu dengan menggunakan akad murabahah dalam proses pembiayaan KBB. Pihak BMT disini tidak memperjual belikan barang-barang yang didalamnya mengandung unsur-unsur riba dan tentunya juga menggunakan sistem yang diterapkan sesuai dengan syariat islam. Dalam proses pembiayaan KBB tersebut anggota harus mengajukan permohonan pembiayaan dan menyertakan dengan jaminan berupa surat-surat berharga guna mengetahui spesifikasi kebutuhan dari anggota tersebut. Selanjutnya pihak BMT akan melakukan survei langsung ketempat usaha anggota tersebut dan melihat spesifikasi kebutuhannya sesuai dengan syariat islam. Jika semuanya telah dinyatakan layak dan menyepakati sistem bagi hasil dan sistem angsuran, maka diterapkanlah akad murabahah pada pembiayaan KBB tersebut”.⁸

Dari Paparan penjelasan narasumber dari pihak karyawan di atas dapat diketahui bahwasannya BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan memiliki salah satu produk yang dimana produk tersebut digunakan untuk membantu dalam proses pembiayaan anggotanya. Yakni pada produk KBB, produk KBB ini adalah produk pembiayaan modal kerja bagi anggota yang mempunyai usaha mikro dan kecil.

Produk KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) tidak memperjual belikan barang yang mengandung unsur riba dan tentunya menggunakan

⁸ Muzakki Kholil, AOSP bagian simpanan BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan, wawancara langsung (12 Mei, jam 12.00 WIB)

sistem yang diterapkan sesuai dengan syariat islam dan ketentuan dari Fatwa DSN-MUI. Dalam penerapannya pembiayaan KBB ini menggunakan sistem akad murabahah atau bagi hasil antara pihak BMT dan anggota pengguna produk KBB tersebut.

Tahapan awal dari terlaksananya pembiayaan ini tidak semerta-merta langsung diproses oleh pihak BMT, akan tetapi anggota yang membutuhkan bantuan pembiayaan terlebih dahulu mengajukan permohonan pembiayaan serta menyertakan jaminan atau angunan berupa surat berharga seperti sertifikat rumah, BPKB dan surat-surat berharga lainnya kepada pihak BMT. Maksud dari anggota mengajukan permohonan pembiayaan dan menyertakan jaminan atau angunan yakni untuk mengetahui spesifikasi kebutuhan usaha anggota dan kelayakannya apakah sesuai dengan unsur syariah serta untuk mengetahui keseruan anggota dalam mengajukan pembiayaan KBB.

Setelah itu pihak BMT melakukan survei atau datang ketempat lokasi usaha anggota tersebut guna mengetahui spesifikasi kebutuhan dan kelayakannya. Jika semuanya sudah dinyatakan layak dan sesuai dengan syariat islam maka pihak BMT akan melakukan kesepakatan mengenai akad murabahah atau sistem bagi hasil dan sistem angsuran. Barulah jika kesepakatan-kesepakatan tersebut selesai pihak BMT akan menerapkan akad murabahah dalam pembiayaan KBB tersebut pada anggota. Setelah itu anggota tersebut dikenakan kewajiban untuk membayar angsuran yang telah disepakati antara pihak BMT dan anggota.

Sebelum terjadi penunggakan pihak BMT akan mengingatkan maupun memberitau anggota agar tidak terlambat dalam pembayaran angsuran. Namun apabila terlambat maka akan ditindak lanjuti dengan pihak BMT mendatangi ke rumah anggota ataupun ke tempat usaha anggota tersebut, jika tetap tidak membayar maka pihak BMT memberikan Surat Peringatan (SP). Kemudian apabila anggota menungga hingga satu bulan, dua bulan dan hingga smpai tiga bulan maka mengarah dalam katagori macet, maka pihak BMT akan memberikan solusi dengan meminta anggota untuk membayar sesuai dengan kemampuan atau uang seadanya berapa dan kekurangannya dibayar pada angsuran selanjutnya. Jika angota tersebut terpaksa tidak membayar maka jaminan atau angunan terpaksa ditarik oleh pihak BMT jika berupa barang, seperti sepeda motor hingga anggota bisa melunasi angsuran yang sudah disepakati.

C. Temuan Penelitian

Setelah penulis berhasil melakukan penelitian untuk pengumpulan data-data baik dengan pengamatan, wawancara, maupun dokumentasi. Setelah itu penulis akan menjelaskan sesuai dengan hasil temuan yang diperoleh dari lapangan. Hasil temuan tersebut akan dijelaskan dalam bentuk tulisan yaitu sebagai berikut:

- 1. Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) untuk Permodalan Usaha Anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan**

- a. Penerapan akad murabahah pada pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) diawali ketika anggota pengguna mengajukan permohonan pembiayaan kepada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.
- b. Proses pemenuhan pembiayaan yang dibutuhkan anggota pengguna produk KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) bisa memilih kendaraan sesuai dengan ke inginan.
- c. Standar penetapan margin pada produk pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) ada dua macam.
- d. Model angsuran yang digunakan pada produk pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) angsuran bulanan.

2. Penerapan akad murabahah BMT UGT menurut ketentuan DSN MUI NO: 04/DSN-MUI/IV 2000

- a. Akad murabahah yang diterapkan pada produk pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) ini bisa dipastikan bebas dari riba.
- b. Ketika anggota telah menerima haknya yaitu mendapat pembiayaan berupa pembelian kendaraan baik mobil ataupun motor, baru atau bekas, maka anggota tersebut memiliki kewajiban untuk membayar angsuran yang sudah disepakati.
- c. Barang jaminan yang menjadi syarat dan ketentuan untuk menggunakan produk KBB ini yaitu Surat Tanah dan BPKB asli.

D. Pembahasan

Dalam pembahasan penelitian ini penulis akan menjelaskan hasil penelitian tentang Penerapan Akad Murabahah pada pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan.

1. Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) untuk Permodalan Usaha Anggota di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

a. Penerapan Akad Murabahah Pada Pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)

Dalam penerapan Akad Murabahah pada produk pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) di BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan berpedoman pada syariat islam, baik dalam penyaluran kepada anggota maupun dalam penetapan margin atau keuntungan. Dalam pembiayaan Kendaraan Bermotor barokah ini harus bisa dipastikan tidak salah sasaran atau harus benar-benar saling jujur tidak ada kebohongan atau tipu daya dari si pemohon (calon anggota) serta harus bisa dipastikan kalau pembiayaan tersebut dapat dikembalikan sesuai kesepakatan yang telah disepakati oleh pihak BMT dan anggota. Hal tersebut didukung oleh peraturan Undang-undang yang tercantum dalam buku yang berjudul Perbankan Syariah yang disusun oleh Ismail (2011) yang memaparkan bahwa pembiayaan yang berlandaskan prinsip syariah merupakan penyedia dana atau tagihan-tagihan yang dipersamakan tersebut berlandaskan kesepakatan atau

persetujuan antara pihak bank dan pihak lain yang membuat pihak penerima pembiayaan memiliki kewajiban untuk mengembalikan dana atau tagihan tagihan tersebut sesuai jangka waktu tertentu dengan bagi hasil atau imbalan.

Pembiayaan tersebut tidak ditujukan untuk selain membeli barang yang brwujud seperti, pembayaran upah, honor, dan melunasi hutang lainnya. Hal tersebut didukung oleh teori dari Zamir Iqbal dalam bukunya yang berjudul “Pengantar Keuangan Islam” yang memaparkan fitur dan persyaratan dalam pemberian pembiayaan murabahah yaitu “*murabahah* harus didasarkan pada penjualan dan tidak digunakan untuk tujuan pendanaan”. Transaksi ini tidak bisa dipakai dalam kasus dimana klien ingin memperoleh dana untuk digunakan selain pembelian produk, seperti modal kerja, pembayaran upah dan honor, maupun penanganan masalah pembayaran lainnya. Untuk merealisasikan kontrak tersebut transaksi penjualan yang sah, mengharuskan yang dijual benar-benar dibeli oleh pengguna dana.

Proses pemenuhan pembiayaan yang dibutuhkan anggota pengguna produk KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) beragam sesuai dengan jenis kebutuhan anggota karena pihak BMT menyediakan opsi atau pilihan pembiayaan KBB dalam bentuk uang tunai maupun berupa barang yang dibutuhkan dalam usaha. Misalkan anggota membutuhkan mesin pengolah pectis, maka pihak BMT akan mengkonfirmasi harga barang dan sistem angsuran yang akan diterapkan kepada anggota. Jika kedua belah pihak sepakat kemudian pihak BMT menyediakan barang tersebut.

Model angsuran yang digunakan dalam produk pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) angsuran bulanan. Maksudnya pengguna diberi opsi oleh BMT untuk mengangsur berapa bulan sesuai kemampuan anggota. Hal tersebut didukung pada penelitian terdahulu oleh Khilya Mufida dalam jurnal yang berjudul “Mekanisme Produk Pembiayaan” yang dimana hasil penelitiannya menjelaskan bahwa dalam pembayaran angsuran pihak (KJJS) merupakan suatu cabang organisasi dari BMT yang menyediakan layanan jemput bola atau datang langsung ke rumah anggota, dimana karyawan KJJS tersebut terjun langsung mendatangi ke tempat tinggal anggota guna mengambil angsuran yang diberikan anggota sesuai dengan yang disepakati. Dengan tahapan pembayaran diangsur setiap bulannya yakni angsuran pokok dengan margin yang sudah disepakati antara pihak BMT dan anggota.

Sedangkan Standar penetapan margin dalam pembiayaan UGT KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) ada dua macam yaitu

1. Margin cash tempo yang mana persentasenya mencapai kurang lebih 3%.
dan
2. Margin angsuran persentasenya kisaran antara 1,5% sampai 2%.

Maksudnya anggota mengangsur angsuran pokok atau angsuran dan margin(keuntungan) tiap bulannya berdasarkan dengan ketentuan kesepakatan diawal antara anggota dan pihak BMT. Realita tersebut selaras dengan penelitian terdahulu oleh Sri Dewi Anggadini dalam jurnal yang berjudul “Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacit, Cianjur” yang hasil penelitiannya menjelaskan bahwa “Dalam

menentukan perhitungan *margin murabahah* disesuaikan dengan tuntunan syariah dengan menerapkan pola yang dicontohkan oleh Rasulullah dalam sistem berdagang, dimana apabila sudah terjadi kesepakatan menjadi mitra atas dasar negosiasi dijelaskan harga beli yang ditambah biaya yang dikeluarkan dan ditambah keuntungan yang diperoleh *BMT*. Sedangkan metode dalam penentuan *margin* yang dilakukan *BMT* As-Salam hanya menggunakan salah satu dari metode yang dikemukakan oleh Muhammad (2005:132) yaitu metode *Mark-up Pricing*, yang mana metode *Mark-up Pricing* adalah penentuan tingkat harga dengan memark-up biaya produksi komoditas yang bersangkutan”.

Setelah semuanya dianggap layak dan memenuhi persyaratan yang telah ditentukan, maka langkah selanjutnya pihak *BMT* dan pemohon melakukan perjanjian atau diterapkannya akad murabahah ini dan juga kesepakatan sistem angsuran yang akan diterapkan. Setelah mencapai kesepakatan-kesepakatan tersebut, selanjutnya pihak *BMT* memiliki kewajiban untuk memenuhi kebutuhan dari sipemohon dan juga memiliki hak untuk menagih pembiayaan tersebut dalam bentuk angsuran yang telah disepakati. Prosedur-prosedur tersebut didukung oleh teori Edi Susilo dalam bukunya yang berjudul “Analisis Pembiayaan dan Risiko Perbankan Syariah” yang menjelaskan tentang prosedur umum pembiayaan oleh badan hukum(perusahaan).

- b. Strategi pemasaran Produk Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) di *BMT* UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) di dalam upaya meningkatkan volume penjualan Pada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dapat dilihat dengan uraian sebagai berikut :

1). Product

Apabila terjadikredit bermasalah pada pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan yang berhubungan dengan pelanggan macet, maka peyelesaiannya diserahkan kepada masing-masing perusahaan untuk menyelesaikannya tapi juga harus tetap memperhatikan ketentuan hukum yang ada.

Pada umumnya perusahaan pembiayaan menerapkan cara yang sama untuk menyelesaikan kredit bermasalah apabila hal itu terjadi. Ada cara yang ditempuh KBB (Kendaraan Bermotor Barokah)BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dalam menyelesaikan kredit bermasalah yaitu melalui jalur non-litigasi dapat ditempuh dengan cara sebagai berikut : 1). Negosiasi adalah penyelesaian kedua belah pihak tanpa keterlibatan pihak ketiga; 2) Mediasi adalah Penyelesaian dengan menggunakan penengah (mediator) yang sifatnya pasif 3). Konsultasi adalah Penyelesaian dengan menggunakan penengah (konsiliator) yang sifatnya aktif . 4) Penilaian/ meminta pendapat ahli 5) Pencarian Fakta netral (*neutral fact finding*)

2). Harga (*Price*)

Berdasarkan pengamatan di lapangan, pada Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan sudah menerapkan strategi harga dengan baik seperti uang muka yang terjangkau semua kalangan, ada beberapa varian yang relatif sama bahkan ada yang lebih rendah besaran uang mukanya. Sehingga penulis menilai strategi harga yang diterapkan sudah cukup baik dari pada pesaing lainnya dan untuk kedepannya Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dapat menyiapkan program extra bonus uang muka 1,5% dari harga jual kendaraan kepada semua kalangan yang disesuaikan dengan keuntungan yang didapat oleh perusahaan, serta menambahkan program lainnya seperti mendapatkan undian berhadiah yang berkerja dengan main dealer sehingga pelanggan lebih tertarik memakai jasa kredit Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan

3). Proses dan Promotion

Untuk mempermudah informasi proses lain yang perlu dipersiapkan manajemen Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan dapat melakukan proses website e-marketing yang memudahkan pelanggan untuk menghubungi customer service tanpa harus membuat pelanggan datang ke kantor dan juga dapat memudahkan pelanggan menerima informasi tentang produk baru, promo, dan, event terbaru. Fitur yang akan dibuat yaitu, fitur contact us dan subscribe news letter melalui email. Melalui

contactus, pengunjung web dapat memberikan pertanyaan, comment, kritik, dan saran yang ingin disampaikan kepada BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan. News letter melalui email akan didapatkan oleh pengunjung web melalui fitur subscribe pada website. Fitur subscribe disediakan agar pengunjung web dapat mengisi alamat e-mail mereka, setelah alamat e-mail mereka terdaftar, maka news letter akan dikirim melalui e-mail yang berisi promo, info produk terbaru, dan info event terbaru secara berkala. Selain itu, pelanggan juga bisa lebih mudah menjalin hubungan sosial dengan Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan melalui akun media sosial.

4). Bukti fisik

Bukti fisik yang seharusnya dilakukan manajemen Pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan Cabang Martapura dapat memperluas lahan parkir kendaraan dimana parkir khusus karyawan di pisahkan dari parker pelanggan yakni parkir khusus karyawan dapat ditempatkan diblakang bangunan ruko serta melakukan pengawasan terus menerus oleh petugas satpam kepada petugas jaga parkir yakni pihak ketiga agar selalu siap dalam menata pengelolaan lahan parkirnya sehingga menumpukkan sepeda motor pelanggan dapat di atasi serta memasang kamera CCTV untuk memantau secara tidak langsung akan kejadian yang tidak terduga dilokasi lahan parker perusahaan.

5). People

Karyawan yang seharusnya dapat efektif dalam menjalankan pemasaran perusahaan ialah seorang Credit Marketing Officer yang berperan penting dalam pemasaran perusahaan, sebab seorang credit marketing officer orang yang secara langsung menawarkan produk dan menganalisa kelayakan pelanggan dengan cara kredit.

2. Penerapan Akad Murabahah BMT UGT Menurut Ketentuan DSN

MUI NO: 04/DSN-MUI/IV 2000

Akad murabahah yang diterapkan pada produk pembiayaan KBB (Kendaraan Bermotor Barokah) ini bisa dipastikan bebas dari riba dan tidak menyediakan atau tidak memperjual belikan barang yang haram, karena BMT ini merupakan lembaga keuangan yang berbasis syariah maka transaksi-transaksi yang digunakan sesuai dengan syariah. Salah satunya dengan menerapkan sistem bagi hasil dan dalam penentuan margin keuntungan dipastikan atas dasar kesepakatan antara pihak BMT dan anggota yang telah ditetapkan diawal akad dan tidak boleh ubah-ubah selama preode pembiayaan.

BMT UGT Sidogiri Cabang Pamekasan merupakan lembaga keuangan syariah yang tidak menetapkan keuntungan secara pasti, jadi keuntungan tersebut ditentukan dengan akad yang telah disepakati kedua belah pihak antara BMT dan anggota guna menghindari unsur riba dalam operasionalnya. Hal tersebut seperti yang telah dijelaskan dalam Al-Quran surah “Al-Baqarah: 275,278,279” dan juga penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Noer Hasanah dalam jurnalnya yang berjudul “Resiko Akad Murabahah serta Pengelolaan Resiko Akad Murabahah pada UGT BMT

Sidogiri Cabang Wongsorejo, Kabupaten Banyuwangi. Yang menyatakan bahwa dari hasil analisis praktek pembiayaan yang berbentuk jual beli dengan menggunakan akad murabahah pada BMT UGT Sidogiri Cabang Wongsorejo telah sesuai dengan dasar prinsip syariah. Penjelasan penjelasan tersebut juga sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yang menyatakan objek yang diperjual belikan tidak diharamkan dalam syariat islam dan bebas dari unsur riba.

Ketika anggota telah menerima haknya yaitu mendapat batuan modal usaha baik dalam bentuk dana maupun berupa barang, maka anggota tersebut memiliki kewajiban untuk membayar angsuran yang sudah disepakati. Barang jaminan yang menjadi syarat dan ketentuan untuk menggunakan produk KBB ini yaitu Surat Tanah dan BPKB asli. Hal tersebut dimaksudkan agar anggota tersebut serius dalam memenuhi kewajibannya. Hal tersebut sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 16/IX/2000 tentang jaminan dalam murabahah diperbolehkan agar nasabah serius dalam pemesanannya. Jika anggota menjual barang yang merupakan modal usaha yang diberikan BMT, maka anggota tersebut tetap memiliki kewajiban untuk mengangsur atau membayar kewajibannya kepada BMT sesuai jangka waktu yang telah disepakati oleh pihak BMT dan anggota.

Sebelum terjadi penunggakan pihak BMT akan mengingatkan maupun memberitau anggota agar tidak terlambat dalam pembayaran angsuran. Namun apabila terlambat maka akan ditindak lanjuti dengan pihak BMT mendatangi ke rumah anggota ataupun ke tempat usaha anggota tersebut, jika tetap tidak membayar maka pihak BMT memberikan Surat

Peringatan (SP). Kemudian apabila anggota menungga hingga satu bulan, dua bulan dan hingga sampai tiga bulan maka mengarah dalam katagori macet, maka pihak bmt akan memberikan solusi dengan meminta anggota untuk membayar sesuai dengan kemampuan atau uang seadanya berapa dan kekurangannya dibayar pada angsuran selanjutnya.

Jika anggota tersebut terpaksa tidak membayar maka jaminan atau angunan terpaksa ditarik oleh pihak BMT jika berupa barang, seperti sepeda motor hingga anggota bisa melunasi angsuran yang sudah disepakati. Hal tersebut sesuai dengan Fatwa DSN MUI No. 17/2000 yang menyatakan bahwa nasabah yang mampu dalam melunasi atau membayar angsuran namun menunda-nunda proses pembayaran atau tidak mempunyai kemampuan dan iktikad baik untuk membayar utangnya maka akan dikenakan sanksi. Sanksi didasarkan pada prinsip ta'zir yaitu bertujuan agar nasabah lebih disiplin dalam melaksanakan kewajibannya. Dana yang berasal dari denda diperuntukkan sebagai dana sosial.