

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

### Lampiran 1. Panduan Wawancara

1. Bagaimana Kebijakan Muqasah di Kspps BMT Mita Muamalah ?
2. Apakah sudah menjadi aturan baku bahwa ada *muqasah* di sini pak ?
3. Apakah anggota Sudah mengetahui *muqasah* di sini ya pak ?
4. Apakah Muqasah diperjanjikan di awal akad pak?
5. Bagaimana Pengaruh muqasah terhadap Laba bmt?
6. Rata-rata dalam pelunasan yang berujung *muqasah* itu pada angsuran ke berapa ya pak?
7. Siapa Yang membuat kebijakan *muqasah*?
8. Ada nga pak ketentuan untuk khusus untuk mendapatkan Muqasah?
9. Apakah muqasah berdampak pada loyalitas anggota?
10. Bagaimana metode penetapan harga pada angsurannya?
11. Bagaimana dengan dampak negatifnya dari percepatan pelunasan pak?
12. Bagaimana pengaruhnya terhadap outstanding pembiayaan?
13. Apakah *muqasah* berdampak pada penjualan produk lain?
14. Bagaimana dampak percepatan pelunasan pada nereca saldo piutang KSPPS BMT Mita Muamalah pak dari awal 2019-2020 dan target profitabilitas?
15. Adakah proses member get member pada pembiayaan murabahah yang mendapat *muqasah* anggota di KSPPS BMT Mitra Muamalah?

Lampiran 2. Hasil Wawancara

Wawancara Dengan Pak Rudi Joko Laksono kabag Funding dan  
Pembiayaan KSPPS BMT Mitra Muamalah.

Fika :”Bagaimana Kebijakan Muqasah di Kspps BMT Mita  
Muamalah?”

Pak Rudi :”Setelah Anggota sudah akad dengan kita sudah dell harganya...  
misalnya di toko satu juta dan di kita satu juta dua ratus kemudian  
sebelum jatuh tempo kita ada potongan harga. kita disini  
maksimalnya adalah 10% dari total harga, tetapi tergantung  
kebijakan pas pelunasan juga” . (Muqasah yang di terapkan di sini  
adalah pelunasan dipercepat)

Fika : “Berarti sudah menjadi aturan baku bahwa ada muqasah di sini  
pak?”

Pak Rudi : “ Jelas, kalau bayarnya sebelum jatuh tempo Ada”

Fika : “Apakah nnggota Sudah Mengetahui ada Muqasah di sini ya  
pak?”

Pak Rudi : “Dianggap di awal pas akad itu kita sampaikan, angsurannya  
seperti ini proyersinya dan misalkan melunasi sebelum jatuh tempo  
potongannya sekian”

Fika : “Berarti di perjanjikan di awal ya pak?”

Pak Rudi : “ada, ada.. informasi yang kita sampaikan ke anggota”

Fika : “Menurut pak Rudi Muqasah Mengurangi Laba nga sih?”

Pak Rudi : Kalau Menurut Saya di keuangan enggak. Kita kan memang jual beli (akadnya) pada harga sekian dalam model angsuran. Anggota juga sebelum jatuh temponya sudah membayar secara lunas jadi ada apresiasi bagi mereka. Kalau dihitung nominal memang kelihatannya lebih kecil memang ya kannn..., tapi uang hasil pelunasannya bisa kita putar kembali, jadi tidak mengurangi laba atau keuntungan”

Fika : “Rata- rata dalam pelunasan yang berujung muqasah itu pada angsuran ke berapa ya pak?”

Pak Rudi : “Bada-beda ya Mbak itu, orang kan gatau butuhnya uang dan puna uangnya kapan....., tapi biasanya kalau dia sudah membutuhkan lagi. Jadi misalkan 10 bulan dan di bulan ke 8 dia membutuhkan barang lagi.. dann ada aturan 1 orang 1 pembiayaan .... jadi dia harus melunasi dulu dan rata-rata seperti itu. Biasanya lebih dari 50% sih”

Fika : “Maksudnya di atas angsuran ke 5 ya pak kalau 10 bulan”

Pak Rudi : “iya kalau 10 bulan di atas angsuran ke 5”

Fika :”Siapa Yang membuat kebijakan *muqasah* disini”

Pak Rudi : “Manager... kalau di cabang ya manager masing-masing cabang”

Fika : “Ada nga pak ketentuan untuk khusus untuk mendapatkan Muqasah, misalkan bagi anggota yang membayarnya lancar diangsurannya tapi ditengan-tengan melunasi angsurannya”

Pak Rudi : “kita kan ada jatuh tempo, jadi kalau melunasi sebelum jatuh tempo pasti tetep dapet muqasah. Walaupun di bulan 123 agak elat sebelum jatuh tempo tetep ada *muqasah*”.

Fika : “Apakah *muqasah* berdampak pada loyalitas anggota?”

Pak Rudi : “Ada , tetep ada dampaknya... karen dari awal biasanya orang itu tanya.. dan kita ada penawaran dan salah satu daya tawar kita agar jadi menarik untuk mereka.. dan menjadi daya tawar kita.. berbeda dengan lembaga lain yang sampak lunas ya segitu. Memang strategi kita agar menarik anggota untuk kita.”

Fika : “Pak bagaimana metode penetapan harga pada angsurannya ?”

Pak Rudi : “Kita menggunakan metode penetapan Harga flat.. tetapi dulu sebelum 2019 pernah ada yang menggunakan metode anuitas atas permintaan anggota, karena biasanya mereka tidak akan melakukan percepatan pelunasan atau pelunasan di awal. Tapi memang pada dasarnya sistem kita menggunakan sistem flat.”

Fika : “Bagaimana dengan dampak negatifnya dari percepatan pelunasan pak?”

Pak Rudi : “Tidak ada sih... kalau dampak negatif itu memang tidak ada dari percepatan pelunasan.”

Fika : “Bagaimana pengaruhnya terhadap outstanding pembiayaan anggota pak?”

Pak Rudi : “pembiayaan itu kan disesuaikan dengan kebutuhan konsumen ya mbk... jadi kita sesuaikan.... ada yang mengambil lebih kecil dari sebelumnya tetapi ada juga yang mengambil pembiayaan lebih besar dari sebelumnya setelah mendapatkan *muqasah*.”

Fika : “Apakah *muqasah* berdampak pada penjualan produk lain?”

Pak Rudi : “Kalau pada produk lain ... sepertinya hanya pada lingkup pembiayaan *murabahah* karena pembiayaan *murabahah* kan ada macam-macam.”

Fika : “Adakah proses member get member pada pembiayaan *murabahah* yang mendapat *muqasah* anggota di KSPPS BMT Mitra Muamalah”

Pak Rudi : “Kalau dari itu lebih kepada proses pelayanan kita .. misalnya kemudahan akses dan transaksi yang kita berikan kepada anggota biasanya mereka merekomendasikan kepada temannya.”

Fika : “Bagaimana dampak percepatan pelunasan pada nereca saldo piutang KSPPS BMT Mita Muamalah pak dari awal 2019-2020, berapa persentasenya?”

Pak Rudi : “Kalau piutang secara keseluruhan kita terjadi penurunan mbk jadi tahun ini lebih per januari tahun ini jumlahnya lebih kecil dari tahun 2019. Tetapi pada pembiayaan *murabahah* tetap terjadi kenaikan.”

Lampiran 3. Hasil Wawancara

### Wawancara Dengan Pak Alfa Syahriar DPS BMT

Fika : “Bagaimana tanggapan bapak mengenai Fatwa DSN-MUI No.23/DSN-MUI/III/2002 yang tidak memperbolehkan muqasah di tetapkan di awal akad ?”

Pak Alfa : “ Potongan pelunasan adalah sesuatu yang tidak pasti. Artinya ketika ada akad murabahah.. itukan tidak mungkin bank (lembaga keuangan Syariah) berjanji bahwa nanti akan saya potong. Karena mekanisme pelunasan lebih awal kan tidak bisa ditebak. Kesimpulan saya.... tidak boleh di perjanjikan di awal karena nanti akan disebut dengan *gharar* atau ketidakpastian.

Fika : “Bagaimana dampak muqasah yang di tetapkan di awal akad ?”

Pak Alfa : Gini... ketika melibatkan andai andai (jikalau nanti kamu melakukan pelunasan dipercepat) jatuhnya akan tertuju pada *gharar*. Jadi muqasah tidak boleh mempersyaratkan diperjanjikan diawal akad karena berakad dengan sesuatu yang tidak jelas. Padahal murabahah kan akad jual beli dengan yang pasti kan... pertama muqasah adalah hak prerogatif LKS dan yang kedua kenapa tidak boleh mempersyaratkan di akad karena itu sama saja untuk mewajibkan mekakukan sesuatu yang belum pasti wujudnya dan belum pasti kejadiannya.

Foto dengan Narasumber Bapak Rudi Joko Laksono dan HRD Mitra Muamalah

Bu Zakiya Awaliya Fatimah



## **IDENTITAS MAHASISWA**

Fika Indriyani, lahir di Jepara, Jawa Tengah, 28 Agustus 1998 tepatnya di desa Bantrung RT 15 RW 04 Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara. Ia merupakan putra dari pasangan suami istri Supar dan Mahmudah. Ia merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Dia menyelesaikan pendidikan S1-nya di Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Nahdlatul Ulama UNISNU Jepara tahun 2020 dengan mengambil Program Studi Perbankan Syariah. Dalam Pada tahun 2016 ia menyelesaikan pendidikan di bangku SLTA SMAN 1 Tahunan Jepara. Tahun 2013 ia menyelesaikan pendidikannya di SMPN 1 Tahunan Jepara dan pada tahun 2010 menyelesaikan pendidikannya di SD Negeri 02 Bantrung, Kecamatan Batealit Kabupaten Jepara. Sebelumnya pernah menduduki bangku Taman Kanak-Kanak selama satu tahun.