

**SKRIPSI**  
**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI**  
**PEMBIAYAAN MURABAHAH SEBAGAI PRODUK**  
**PALING DOMINAN PADA PT. BPRS HIKMAH WAKILAH**  
**KANTOR KAS DARUSSALAM**



**Disusun Oleh:**  
**CUT FITRAH**  
**NIM. 150603177**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**  
**BANDA ACEH**  
**2019 M/1441H**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Cut Fitrah  
NIM : 150603177  
Program Studi : Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan SKRIPSI ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
- 4. Tidak melakukan manipulasi dan pemalsuan data.***
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggung jawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 18 Desember 2019

Yang Menyatakan,



Cut Fitrah

**LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG SKRIPSI**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Ar-Raniry Banda Aceh

Sebagai Salah Satu Beban Studi

Untuk Menyelesaikan Program Studi Perbankan Syariah

Dengan judul:

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Sebagai Produk Paling Dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam**

Disusun Oleh:

Cut Fitrah

NIM. 150603177

Disetujui Untuk Disidangkan dan Dinyatakan Bahwa Isi dan Formatnya Telah Memenuhi Syarat Sebagai Kelengkapan dalam Penyelesaian Studi pada Program Studi Perbankan Syariah

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh

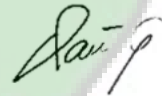
Pembimbing I



Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc.

NIP: 197209072000031001

Pembimbing II



Syahriyal, SE, MM.

NIDN: 210108004

Mengetahui

Ketua Program Studi



Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag.

NIP: 197711052006042003

**LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL**

**SKRIPSI**

Disusun Oleh :

Cut Fitrah  
NIM. 150603177

Dengan Judul:

**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Sebagai Produk Paling Dominan Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam**


Telah disidangkan oleh program studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry

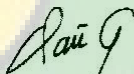
Dan dinyatakan lulus serta diterima sebagai salah satu beban studi untuk menyelesaikan program sarjana dalam bidang Perbankan Syariah pada hari/tanggal : Rabu, 18 Desember 2019

Banda Aceh,  
Tim Penilai Sidang Hasil Skripsi

Ketua,


Sekretaris,

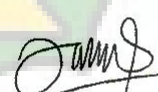
  
Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec., M.Ec., M.Sc  
NIP. 197209072000031001

  
Syahrival, SE., MM  
NIDN. 210108004

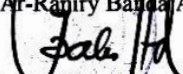
Penguji I,

Penguji II.

  
Khairul Amri, SE., M.Si  
NIDN. 0106077507

  
Ana Fitria, SE., M.Sc  
NIP. 199009052019032019

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh

  
Dr. Zaki Fuad, M.Ag  
NIP. 196403141992031003



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH  
UPT. PERPUSTAKAAN

Jl. Syekh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Telp. 0651-7552921, 7551857, Fax. 0651-7552922

Web : [www.library.ar-raniry.ac.id](http://www.library.ar-raniry.ac.id), Email : [library@ar-raniry.ac.id](mailto:library@ar-raniry.ac.id)

**FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASIKARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK  
KEPENTINGAN AKADEMIK**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Cut Fitrah  
NIM : 150603177  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Perbankan Syariah  
E-mail : [cutfitrah22@gmail.com](mailto:cutfitrah22@gmail.com)

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah :

Tugas Akhir     KRU     Skripsi     .....

yang berjudul:

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Sebagai Produk Paling Dominan  
Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam.**

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.

Secara *full text* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh  
Pada tanggal : Jum'at 07 Agustus 2020

Mengetahui,

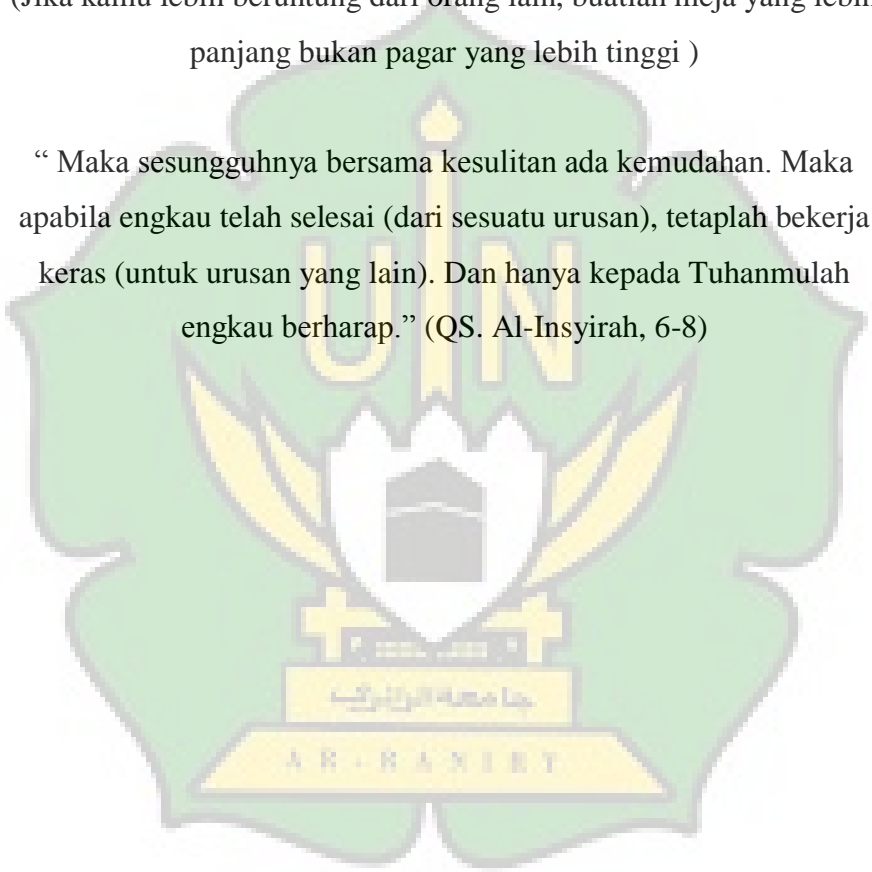
Penulis	Pembimbing I	Pembimbing II
Cut Fitrah NIM. 150603177	Dr. Israk Ahmadsyah, B.Fc., M.Fc., M.Sc NIP: 197209072000031001	Syahrival, SE., MM NIDN: 210108004

## MOTTO

*If you are more fortunate than anothers, build a longer table not a taller fence.*

(Jika kamu lebih beruntung dari orang lain, buatlah meja yang lebih panjang bukan pagar yang lebih tinggi )

“ Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari sesuatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain). Dan hanya kepada Tuhanmulah engkau berharap.” (QS. Al-Insyirah, 6-8)



## KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah kita panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Sebagai Produk Paling Dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh”. Shalawat beriring salam tidak lupa kita curahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW, yang telah mendidik seluruh umatnya untuk menjadi generasi terbaik di muka bumi ini. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat kelulusan untuk memperoleh gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa ada beberapa kesilapan dan kesulitan. Namun berkat bantuan dari berbagai pihak Alhamdulillah penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada:

1. Dr. Zaki Fuad Chalil, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh.
2. Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag selaku ketua Program Studi Perbankan Syariah dan Ayumiati, SE, M.Si selaku Sekretaris Program Studi Perbankan Syariah.
3. Muhammad Arifin, M.Ag., Ph.D selaku ketua Laboratorium.

4. Dr. Israk Ahmadsyah, B.Ec.,M.Ec.,M.Sc selaku pembimbing I dan Syahrial, S.E.,M.M selaku pembimbing II yang telah bersedia menjadi orang tua kedua dalam membimbing saya dengan sangat sabar dan tidak bosan-bosannya memberi arahan dan nasehat bagi penulis demi kesempurnaan skripsi ini.
5. Seluruh dosen Program Studi Perbankan Syariah UIN Ar-Raniry yang telah memberi ilmu pengetahuan kepada saya dan bimbingan kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.
6. Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh, tempat penulis memperoleh berbagai informasi dan sumber-sumber yang berkaitan dalam penulisan skripsi.
7. Kedua orang tua tercinta, Ibunda Salma dan Ayahanda Teuku Chairuddin yang selalu memberikan kasih sayang, cinta, doa tanpa henti agar penulis memperoleh yang terbaik, didikan, dukungan serta semua jasa yang tidak ternilai harganya yang telah diberikan selama ini.
8. Kakak satu-satunya Cut Putri Mayang Sari dan Adik satu-satunya Teuku Restu Saputra yang selalu memberi semangat dan mendukung ananda dalam keadaan apapun, sehingga ananda dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Untuk sahabat Neli Suriati, Reza Sri Rahayu, Rina Asmanidar, Ananda Rizkina, dan kawan-kawan



seperjuangan, yang tidak mungkin penulis sebut satu-satu, yang sudah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata penulis mengucapkan terima kasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu dan mohon maaf kepada semua pihak baik yang disengaja maupun banyak kekurangan, oleh karena itu penulis mengharap kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Banda Aceh, 18 Desember 2019  
Penulis,

Cut Fitrah

**TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN**  
Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K  
Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

**1. Konsonan**

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	S	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Z	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	S	29	ي	Y
15	ض	D			

**2. Vokal**

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fatḥah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf, yaitu:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ ي	<i>Fatḥah</i> dan ya	Ai
◌ِ و	<i>Fatḥah</i> dan wau	Au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *haua*

3. *Maddah*

*Maddah* atau vokal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan tanda
◌َ / ا	<i>Fatḥah</i> dan <i>alif</i> atau ya	Ā
◌ِ ي	<i>Kasrah</i> dan ya	Ī
◌ُ و	<i>Dammah</i> dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīl*

يَقُولُ : *yaqūlu*

#### 4. Ta Marbutah (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة) hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fatḥah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ rauḍatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/  
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

## ABSTRAK

Nama : Cut Fitrah  
NIM : 150603177  
Fakultas/ Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/ Perbankan Syariah  
Judul : Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Sebagai Produk Paling Dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam.  
Tanggal Sidang : 18 Desember 2019  
Tebal Skripsi : 63  
Pembimbing I : Israk Ahmadsyah, B.Ec.,M.Ec.,M.Sc  
Pembimbing II : Syahriyal, S.E.,M.M

Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan biaya perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Hampir di seluruh bank syariah produk pembiayaan yang paling dominan digunakan adalah produk murabahah, hal ini lah yang membuat peneliti ingin melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan juga menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara. Data yang digunakan adalah data primer, yaitu data yang diambil langsung dari tempat penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada tujuh faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah, yaitu faktor transparansi, risiko lebih rendah, kebutuhan masyarakat, prinsip negosiasi, permintaan pasar, sistem pembayaran secara angsuran, dan terhindar dari riba. Keseluruhan faktor-faktor tersebut dilihat dari dua sudut pandang yaitu sudut pandang bank dan sudut pandang nasabah. Lembaga keuangan khususnya di Aceh diharapkan untuk lebih efektif lagi dalam melakukan sosialisasi terhadap produk-produk bank syariah, terutama produk murabahah produktif guna untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat luas.

**Kata Kunci: Pembiayaan murabahah dan produk dominan.**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>ii</b>
<b>LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SIDANG .....</b>	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SIDANG HASIL .....</b>	<b>v</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI.....</b>	<b>vi</b>
<b>HALAMAN MOTTO.....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>viii</b>
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	<b>xi</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xvii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xviii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>xix</b>
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Batasan Masalah.....	6
1.3. Rumusan Masalah .....	6
1.4. Tujuan Penelitian .....	6
1.5. Manfaat Penelitian .....	7
1.6. Sistematika Pembahasan .....	7
<b>BAB II: LANDASAN TEORI</b>	
2.1. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah .....	10
2.1.1. Sejarah dan Perkembangan BPRS di Indonesia.....	10
2.1.2. Definisi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah ....	11
2.1.3. PAPSII bagi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah .....	12
2.1.4. Kegiatan Usaha BPRS .....	13
2.1.5. Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah .....	15

2.1.6. Peran BPRS Dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat .....	16
2.2. Pembiayaan .....	17
2.2.1. Definisi Pembiayaan .....	17
2.2.2. Unsur-Unsur Pembiayaan .....	19
2.2.3. Jenis-Jenis Pembiayaan .....	21
2.2.4. Analisis Pembiayaan .....	32
2.2.5. Fungsi Pembiayaan .....	34
2.2.6. Manfaat Pembiayaan .....	36
2.2.7. Produk Pembiayaan .....	42
2.3. Murabahah .....	44
2.3.1. Definisi Murabahah .....	44
2.3.2. Landasan Hukum Murabahah .....	47
2.3.3. Fatwa-Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah .....	49
2.3.4. Rukun dan Syarat Murabahah .....	51
2.3.5. Jenis-Jenis Murabahah .....	53
2.3.6. Akad Murabahah .....	56
2.3.7. Aplikasi Pembiayaan Murabahah .....	57
2.3.8. Manfaat dan Risiko Murabahah .....	59
2.4. Produk Dominan .....	60
2.5. Penelitian Terdahulu .....	63
2.6. Kerangka Berpikir .....	67

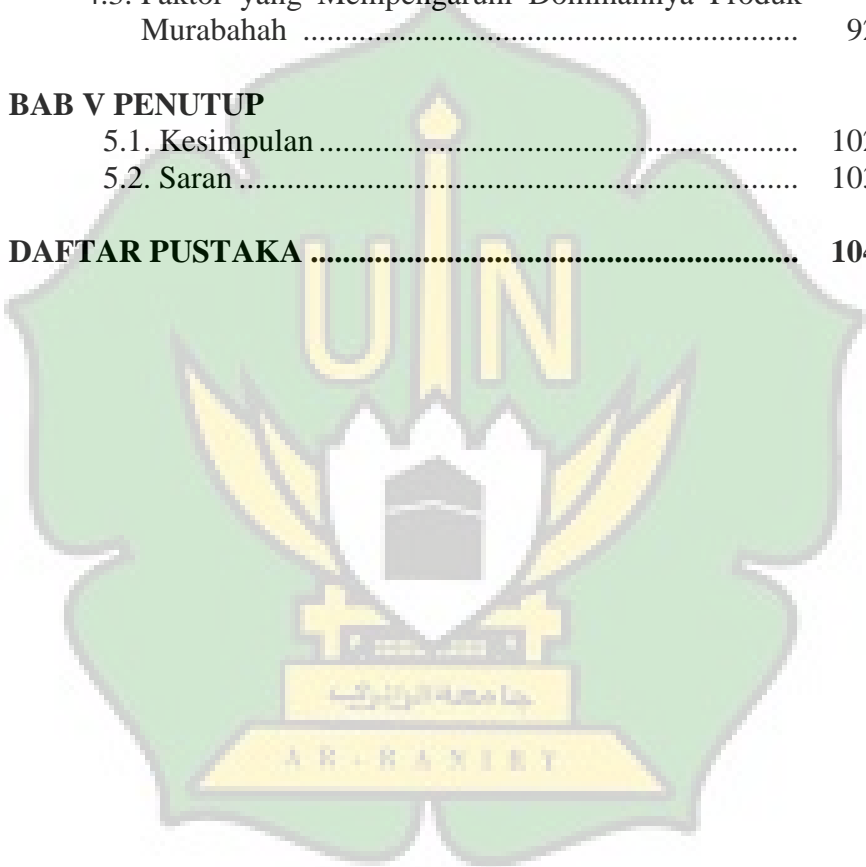
### **BAB III : METODE PENELITIAN**

3.1. Jenis Penelitian .....	68
3.2. Sumber Data .....	69
3.3. Teknik Pengumpulan Data .....	69
3.4. Teknik Pengolahan Data .....	70
3.5. Analisis Data .....	71
3.6. Subjek dan Objek Penelitian .....	72

### **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

4.1. Profil BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh .....	74
4.1.1. Sejarah Singkat PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	74
4.1.2. Visi dan Misi PT. BPRS Hikmah Wakilah ... ..	75
4.1.3. Struktur Organisasi PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	76
4.2. Pembiayaan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	83

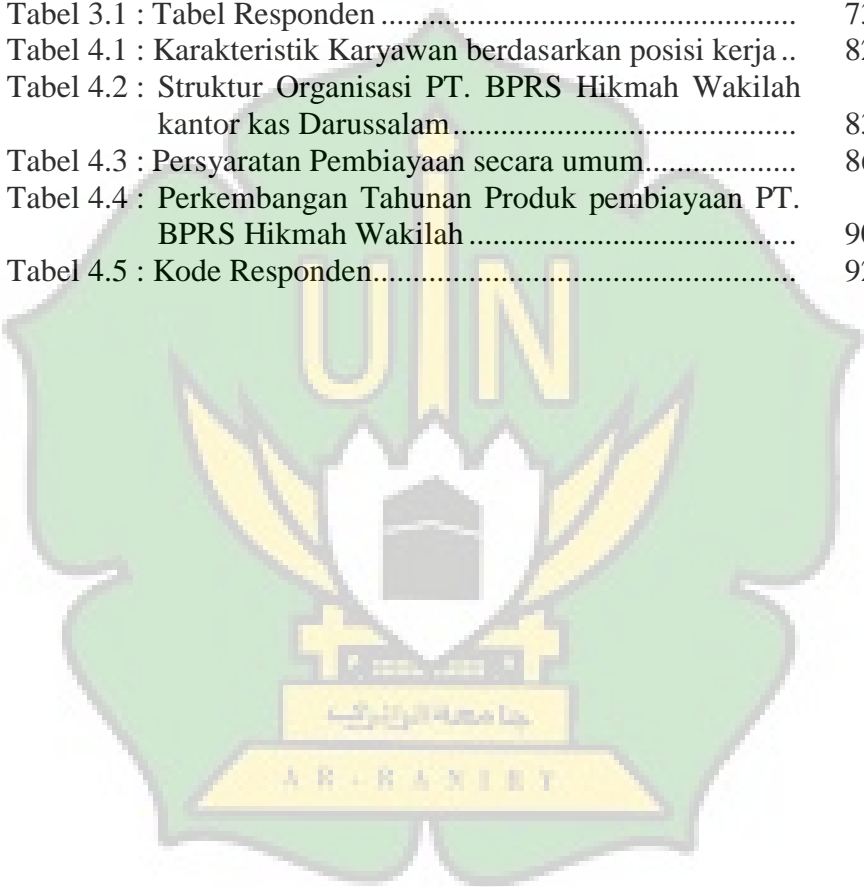
4.2.1. Bentuk Murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	86
4.2.2. Persyaratan Pembiayaan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	87
4.2.3. Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	87
4.3. Faktor yang Mempengaruhi Dominannya Produk Murabahah .....	92
<b>BAB V PENUTUP</b>	
5.1. Kesimpulan .....	102
5.2. Saran .....	103
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>104</b>





## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 : Perkembangan Tahunan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Tahun 2018.....	5
Tabel 2.1 : Penelitian Terdahulu.....	63
Tabel 3.1 : Tabel Responden .....	73
Tabel 4.1 : Karakteristik Karyawan berdasarkan posisi kerja ..	82
Tabel 4.2 : Struktur Organisasi PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.....	83
Tabel 4.3 : Persyaratan Pembiayaan secara umum.....	86
Tabel 4.4 : Perkembangan Tahunan Produk pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah .....	90
Tabel 4.5 : Kode Responden.....	92



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1: Skema Murabahah .....	58
Gambar 2.2: Kerangka Berpikir .....	67
Gambar 4.1: Grafik Perkembangan Tahunan Produk Pembiayaan .....	91



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Dokumentasi Wawancara .....	109
Lampiran 2 : Surat Keterangan Telah Mengumpulkan Data....	111
Lampiran 3 : Daftar Riwayat Hidup Penulis .....	113



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Seiring dengan kemajuan dunia yang semakin hari semakin bertambah maju, maka kegiatan ekonomi masyarakat tidak dapat dipisahkan dengan keuangan.

Kemajuan ekonomi saat ini dapat dibuktikan dengan munculnya beberapa lembaga keuangan yang tersebar hampir diseluruh pelosok negeri. Lembaga keuangan terbagi menjadi dua jenis yaitu lembaga keuangan berbentuk bank dan non bank.

Secara umum, lembaga keuangan yang ada di Indonesia menerapkan dua prinsip dalam menjalankan kegiatan usahanya, yaitu dengan prinsip syariah dan prinsip konvensional.

Lembaga keuangan syariah didirikan atas dasar adanya pelarangan bunga/riba. Salah satu contoh dari lembaga keuangan syariah adalah perbankan syariah. Menurut UU No.21/2008 Tentang perbankan syariah, yang dimaksud dengan perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan dan kegiatan usahanya.

Menurut Dendawijaya (2004:190) bank syariah adalah bank yang melaksanakan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan sesuai dengan hukum Islam. Bank syariah juga terdiri dari Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS) dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).

Sebelum lahirnya BPR syariah di Indonesia, masyarakat terlebih dahulu mengenal adanya Bank Pembiayaan Rakyat (BPR). Menurut UU No. 21 Tahun 2008 disebutkan bahwa BPR adalah bank konvensional yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, dimana BPR konvensional masih menerapkan sistem bunga dalam operasionalnya.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran. Bentuk hukumnya dapat berupa: Perseroan Terbatas/PT, Koperasi, atau Perusahaan Daerah (pasal 2 PBI No.6/17/PBI/2004). Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 menyebutkan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yaitu bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran (Umam, 2009:23).

Menurut Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998“Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan pada kesepakatan dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil”. Pada BPRS terdapat berbagai jenis pembiayaan yang secara umum terbagi dalam tiga prinsip, yaitu prinsip bagi hasil, sewa atau jasa, dan prinsip jual beli yang menggunakan akad seperti *murabahah*, *salam*, dan *istishna*.

Menurut definisi fiqih, murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu (Muhammad, 2009).

Ascarya (2007: 81) juga mendefinisikan murabahah sebagai salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara *eksplisit* menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungannya yang diinginkan.

Pembiayaan murabahah merupakan penjualan barang oleh seseorang kepada pihak lain dengan peraturan bahwa penjual berkewajiban untuk mengungkapkan kepada pembeli harga pokok dari barang dan margin keuntungan yang dimasukkan kedalam harga jual barang tersebut, pembayarannya dapat dilakukan secara tunai ataupun tangguh (Sulhan,2008:14).

Salah satu skim pembiayaan dalam konteks Fiqih Islam yang paling banyak digunakan oleh perbankan syariah adalah skim pembiayaan jual-beli murabahah, transaksi murabahah dalam sejarah Islam lazim terjadi dan digunakan pada masa Rasulullah dan para sahabatnya, sejak awal munculnya dalam kajian Fiqh Islam kontrak ini tampaknya murni digunakan untuk tujuan dagang (Antonio, 2001: 101)

Menurut Sjahdeini (2014:195), hingga saat ini akad murabahah masih menjadi produk yang paling dominan pada

perbankan syariah. Murabahah merupakan suatu produk pembiayaan yang paling dominan digunakan pada lembaga keuangan syariah, sekitar 60 persen dari produk perbankan syariah di Indonesia adalah murabahah, sedangkan sisanya sebanyak 40 persen merupakan produk mudarabah. Jumlah pembiayaan dengan skema murabahah di berbagai lembaga keuangan syariah terus menunjukkan peningkatan pada tiap tahunnya, dan merupakan indikator pembiayaan yang terbesar dibandingkan sumber pembiayaan lainnya seperti musyarakah, mudarabah, *istishna*, dan *salam*.

Menurut Yuliani (2015) berdasarkan data yang diperoleh dari Otoritas Jasa Keuangan (OJK), penyaluran pembiayaan paling besar tercatat menggunakan akad murabahah, yaitu dengan porsi hampir 50% dari total pembiayaan yang disalurkan bank syariah. Penyaluran pembiayaan dengan akad murabahah per Juni 2019 tercatat sebesar RP. 154,51 triliun. Sementara itu, total pembiayaan bank syariah tercatat sebesar RP. 320,67 triliun per Juni 2019.

Pembiayaan yang dilakukan BPRS dengan menggunakan akad murabahah menunjukkan bahwa BPRS akan memberikan pembiayaan dengan membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian akan dijual dengan harga beli dari pihak BPRS ditambah dengan tingkat margin keuntungan yang dikehendaki bersama. PT.BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam merupakan suatu lembaga keuangan yang memberikan jasa pembiayaan pada masyarakat, terutama membantu pembiayaan

kepada masyarakat ekonomi menengah kebawah, dengan menggunakan prinsip-prinsip syariah yang ada di kota Banda Aceh. PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam hadir untuk memberikan pelayanan kebutuhan pembiayaan permodalan. Salah satuproduk yang paling dominan digunakan di PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam adalah pembiayaan murabahah, hal ini dapat dilihat dari perkembangan laporan pembiayaan tahun 2018 pada PT. BPRS Hikmah Wakilah.

**Tabel 1.1**  
Perkembangan Tahunan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah  
Tahun 2018

<b>PEMBIAYAAN</b>	<b>2018</b>
Murabahah	RP. 48.075.457.483
Musarakah	RP. 7.620.000.000
Mudarabah	RP. 3.800.000.000
<i>Ijarah</i>	RP. 141.000.000

**Sumber:** PT.BPRS Hikmah Wakilah

Berdasarkan Tabel 1.1 dari keseluruhan nasabah yang memilih pembiayaan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah terlihat bahwa lebih dari 80% produk pembiayaan adalah produk murabahah. Hal ini juga yang membuat pembiayaan murabahah memegang peranan sangat penting dalam penyaluran dana di PT. BPRS Hikmah Wakilah.

Inilah yang menyebabkan penulis tertarik untuk mengambil judul skripsi tentang **“Faktor-Faktor yang Mempengaruhi**



## **Pembiayaan Murabahah Sebagai Produk Paling Dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.**

### **1.2 Batasan Masalah**

Masalah yang dihadapi adalah terkait faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT.BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam. Oleh karena itu penelitian ini dibatasi untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam ?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah:

1. Untuk mengetahui dan menjelaskan faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk pembiayaan yang paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan manfaat bagi semua pihak terkait produk pembiayaan yang paling dominan di bank syariah terutama pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam. Penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa pihak yang terkait dengan penelitian ini, diantaranya:

1. Bagi peneliti, dengan melakukan penelitian ini, maka peneliti akan mendapatkan pengetahuan yang lebih mendasar mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.
2. Bagi calon nasabah, hasil dari penelitian ini diharapkan sebagai bahan pertimbangan dalam melakukan transaksi pembiayaan di perbankan syariah.
3. Bagi dunia ilmu pengetahuan, penelitian ini diharapkan dapat menambah perbendaharaan penelitian dibidang perbankan syariah yang dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya terutama yang berhubungan dengan produk-produk pembiayaan yang ada di bank syariah terutama produk murabahah.

## **1.6 Sistematika Pembahasan**

Sistematika penulisan merupakan rangkuman dari isi skripsi, yakni suatu gambaran tentang isiskripsi secara keseluruhan dan

sistematika ini dapat dijadikan arahan bagi pembaca untuk menelaahnya. Sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah:

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan ini membahas tentang pembahasan latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab landasan teori ini membahas mengenai definisi pembiayaan, unsur-unsur pembiayaan, jenis-jenis pembiayaan, analisis pembiayaan, fungsi pembiayaan, manfaat pembiayaan, produk pembiayaan, dan konsep murabahah yang meliputi definisi murabahah, landasan hukum murabahah, fatwa-fatwa DSN-MUI tentang murabahah, rukun dan syarat murabahah, jenis-jenis murabahah, akad murabahah, aplikasi pembiayaan murabahah, manfaat dan risiko murabahah, serta produk dominan yang ada pada bank syariah. Bab landasan teori juga membahas tentang temuan penelitian terkait, dan juga membahas tentang kerangka pemikiran.

## **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

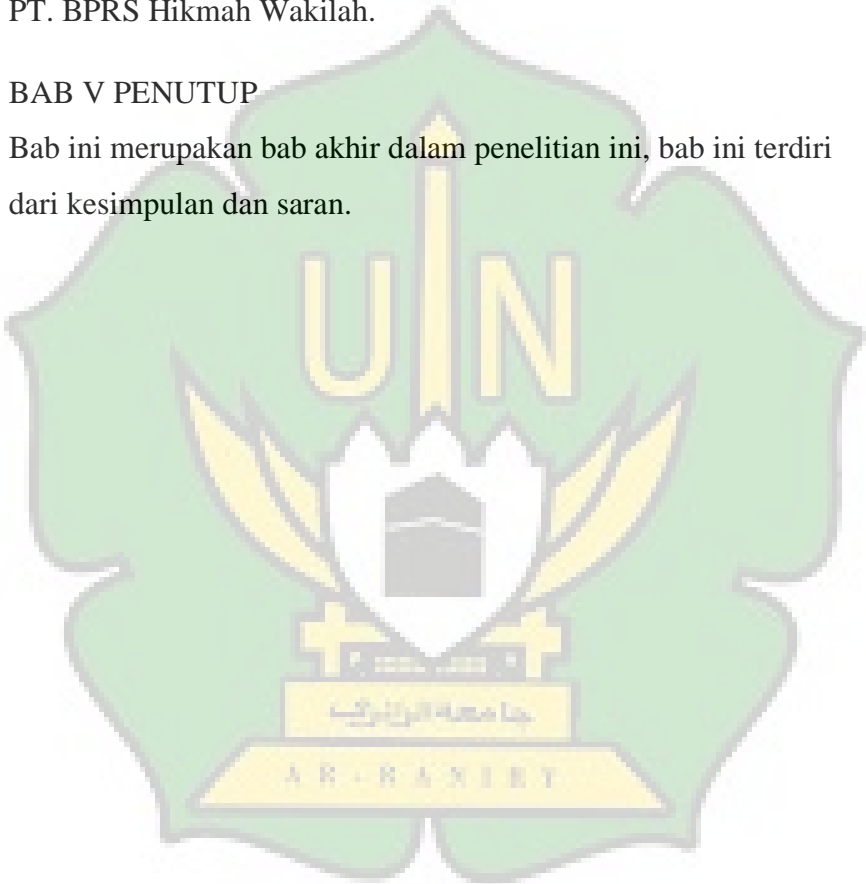
Bab metodologi penelitian ini membahas tentang jenis penelitian yang digunakan, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan data, analisis data, dan subjek/objek penelitian,

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab hasil penelitian dan pembahasan membahas mengenai profil PT. BPRS Hikmah Wakilah, faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah, dan bentuk pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah.

## BAB V PENUTUP

Bab ini merupakan bab akhir dalam penelitian ini, bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.



## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**

##### **2.1.1 Sejarah dan Perkembangan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di Indonesia**

Menurut Warkum Sumitro, berdirinya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) di Indonesia tidak dapat dipisahkan dari bank perkreditan rakyat pada umumnya. Bank perkreditan rakyat yang status hukumnya disahkan melalui Paket Kebijakan Keuangan Moneter dan Perbankan (PAKTO) tanggal 27 Oktober 1998 pada hakikatnya merupakan modifikasi (model baru) dari Lumbung Desa dan Bank Desa yang ada sejak 1980-an (Abdullah, 2006: 88).

Lumbung desa sebagai sistem perkreditan rakyat zaman dahulu, dirasakan sangat bermanfaat bagi masyarakat tani di pedesaan, karena pada waktu itu peredaran uang belum menjangkau masyarakat tani di pedesaan sehingga pinjaman dalam bentuk padi lebih menguntungkan dan lebih praktis daripada pinjaman dalam bentuk uang. Selain itu pinjaman padi tidak mengganggu kestabilan harga padi yang menjadi penghasilan utama masyarakat desa (Sumitro, 2004: 125).

Karena struktur ekonomi, sosial, dan administrasi masyarakat desa sudah banyak mengalami perubahan sebagai akibat dari proses pembangunan, maka keberadaan bank perkreditan rakyat tidak lagi persis sama seperti lumbung desa zaman dahulu. Namun demikian,

paling tidak keberadaan bank perkreditan rakyat pada masa sekarang dan yang akan datang diharapkan mampu menjadi alternatif pengganti yang terbaik bagi fungsi dan peranan lumbung desa dan bank desa dalam melindungi petani dari gejolak harga padi dan risiko kegagalan dalam produksi serta ketergantungan petani terhadap para rentenir (Sumitro, 2004: 126).

### **2.1.2 Definisi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)**

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat (Hasan, 2009: 6). Sedangkan pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2011: 78).

Jadi, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, yang perlu diperhatikan adalah kepanjangan dari BPRS yang berupa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah. Semua peraturan perundang-undangan yang menyebut BPRS dengan Bank Perkreditan Rakyat Syariah harus dibaca dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (Hasan, 2009: 7).

Dalam bank pembiayaan rakyat syariah akad yang diterapkan memiliki konsekuensi duniawi dan *ukhrawi* karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Sering nasabah berani melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum hanya berdasarkan hukum positif. Adanya dewan pengawas syariah dalam struktur organisasinya yang bertujuan mengawasi praktik operasional bank pembiayaan rakyat syariah agar tidak menyimpang dari prinsip syariah. Bisnis yang dibiayai tidak boleh bisnis yang haram, *syubhat* ataupun dapat menimbulkan kemudharatan bagi pihak lain (Hasan, 2009: 8).

### **2.1.3 Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia bagi Pembiayaan Rakyat Syariah (PAPSI BPRS)**

Dalam rangka meningkatkan transparansi kondisi keuangan dari Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan penyusunan laporan keuangan yang relevan, komprehensif, andal, dan dapat diperbandingkan, BPRS menyusun dan menyajikan laporan keuangan berdasarkan standar akuntansi keuangan yang relevan bagi BPRS. Pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia BPRS (PAPSI BPRS) merupakan petunjuk pelaksanaan yang berisi pejabaran lebih lanjut dari standar akuntansi keuangan yang relevan bagi BPRS, yaitu Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP), Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) khusus tentang transaksi syariah, dan ketentuan lain.

Pemberlakuan PAPSI BPRS diatur dalam Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 9/SEOJK.03/2015 perihal pedoman Akuntansi Perbankan Syariah Indonesia bagi bank pembiayaan rakyat syariah. Dalam hal ini terdapat ketentuan yang belum diatur dalam PAPSI BPRS untuk menyusun dan menyajikan laporan keuangan, BPRS tetap berpedoman kepada SAK ETAP beserta pedoman pelaksanaannya sepanjang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah.

#### **2.1.4 Kegiatan Usaha BPRS**

Dalam kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) hampir sama dengan Bank Umum Syariah (BUS), yaitu berupa penghimpunan dana, penyaluran dana, dan kegiatan bidang jasa, yang membedakannya adalah bahwa bank pembiayaan rakyat syariah tidak diperkenankan memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran, misalnya ikut dalam kegiatan kliring, inkaso, dan menerbitkan giro (Umam, 2009: 41).

Kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh bank pembiayaan rakyat syariah versi Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah diatur dalam Pasal 21, yaitu bahwa kegiatan usaha bank pembiayaan rakyat syariah meliputi: (Umam, 2009: 54)

- a. Menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk:
  - a) Simpanan berupa tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad wadiah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.



- b) Investasi berupa deposito atau tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad mudarabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- b. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk:
- a) Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad mudarabah atau musyarakah.
  - b) Pembiayaan berdasarkan akad murabahah, *salam*, atau *istishna*.
  - c) Pembiayaan berdasarkan akad *qardh*.
  - d) Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad ijarah atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.
  - e) Pengambil alihan utang berdasarkan akad hawalah.
- c. Menempatkan dana pada bank syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad wadiah atau investasi berdasarkan akad mudarabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- d. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening bank pembiayaan rakyat syariah yang ada di bank umum syariah, bank umum konvensional, dan UUS.

- e. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha bank syariah lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan bank indonesia.

Kegiatan usaha bank pembiayaan rakyat syariah secara teknis operasional mendasarkan pada Pasal 2 dan Pasal 3 PBI No. 9/19/PBI/2007 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah sebagaimana telah diubah dengan PBI No. 10/16/PBI/2008. Lebih teknis lagi mengacu SEBI No. 10/14/DPBS Jakarta, 17 Maret 2008 perihal pelaksanaan prinsip dalam kegiatan penghimpunan dana dan penyaluran dana serta pelayanan jasa bank syariah. Perlu ditekankan disini bahwa setiap pihak dilarang melakukan kegiatan penghimpunan dana dalam bentuk simpanan atau investasi berdasarkan prinsip syariah tanpa izin terlebih dahulu dari bank indonesia, kecuali diatur dalam undang-undang lain. Dengan demikian untuk dapat melakukan kegiatan-kegiatan sebagaimana dimaksud diatas secara *a contrario* dapat ditafsirkan harus ada izin terlebih dahulu dari Bank Indonesia (Umam, 2009: 55).

### **2.1.5 Pembiayaan di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah**

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan defisit unit (Antonio, 2001:160). Pengertian pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang

telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Muhammad, 2002: 17).

Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi (Muhammad, 2002: 16):

- a. Aspek syariah, berarti dalam setiap realisasi pembiayaan kepada para nasabah bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar*, dan *riba* serta usahanya harus halal).
- b. Aspek ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal syariah, bank syariah tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

#### **2.1.6 Peran BPRS Dalam Pemberdayaan Ekonomi Umat**

Tujuan pendirian bank pembiayaan rakyat syariah antara lain (Sudarsono, 2008: 100):

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat islam, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah.
- b. Mengurangi urbanisasi
- c. Menambah lapangan kerja, terutama di kecamatan-kecamatan.
- d. Meningkatkan pendapatan perkapita.
- e. Membina semangat *ukhuwah islamiyah* melalui kegiatan ekonomi.

- f. Diarahkan untuk memenuhi kebutuhan jasa pelayanan perbankan bagi masyarakat pedesaan.
- g. Menunjang pertumbuhan dan modernisasi ekonomi pedesaan.
- h. Melayani kebutuhan modal dengan prosedur pemberian pembiayaan yang mudah dan sederhana.
- i. Menampung dan menghimpun tabungan masyarakat. Dengan demikian bank pembiayaan rakyat syariah dapat turut memobilisasi modal untuk keperluan pembangunan dan turut mendidik rakyat dalam berhemat dan menabung, dengan menyediakan tempat yang dekat, aman, dan mudah untuk menyimpan uang bagi penabung kecil.

## **2.2 Pembiayaan**

### **2.2.1 Definisi Pembiayaan**

Istilah pembiayaan lahir dari pengertian kata *I believe, I trust*, yaitu: saya percaya atau saya menaruh kepercayaan. Kata pembiayaan yang artinya kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan oleh bank selaku pemilik dana. Dana tersebut harus digunakan dengan benar, adil, dan harus disertai dengan ikatan dan syarat-syarat yang jelas serta menguntungkan kedua belah pihak (Muhammad, 2011: 303).

Menurut Ismail (2011: 105), pembiayaan merupakan aktivitas bank syariah dalam menyalurkan dana kepada pihak lain selain bank berdasarkan prinsip syariah. Penyaluran dana dalam

bentuk pembiayaan didasarkan pada kepercayaan yang diberikan oleh pemilik dana kepada pengguna dana. Pemilik dana percaya kepada penerima dana, bahwa dana dalam bentuk pembiayaan yang diberikan pasti akan terbayar. Penerima pembiayaan mendapat kepercayaan dari pemberi pembiayaan, sehingga penerima pembiayaan berkewajiban untuk mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya sesuai dengan jangka waktu yang telah diperjanjikan dalam akad pembiayaan.

Sedangkan Definisi pembiayaan menurut UU RI No. 21/2008 Tentang perbankan syariah adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan hal itu berupa:

- a. Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudarabah dan musyarakah
- b. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*
- c. Transaksi jual-beli dalam bentuk piutang murabahah, *salam*, dan *istishna*
- d. Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*.
- e. Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan pihak lain, yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.

### 2.2.2 Unsur Unsur Pembiayaan

Unsur-unsur pembiayaan terbagi menjadi tujuh yaitu sebagai berikut (Ismail, 2011: 107):

a. Bank syariah

Merupakan badan usaha yang memberikan pembiayaan kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

b. Mitra usaha/*partner*

Merupakan pihak yang mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, atau pengguna dana yang disalurkan oleh bank syariah.

c. Kepercayaan (*trust*)

Bank syariah memberikan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dana bank syariah sesuai dengan jangka waktu tertentu yang diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima pembiayaan, bahwa pihak penerima pembiayaan akan dapat memenuhi kewajibannya.

d. Akad

Akad merupakan suatu kontrak perjanjian atau kesepakatan yang dilakukan antara bank syariah dan pihak nasabah/mitra.

e. Risiko

Setiap dana yang disalurkan/diinvestasikan oleh bank syariah selalu mengandung risiko tidak kembalinya dana. Risiko pembiayaan merupakan kemungkinan kerugian yang akan timbul karena dana yang disalurkan tidak dapat kembali.

f. Jangka waktu

Merupakan periode waktu yang diperlukan oleh nasabah untuk membayar kembali pembiayaan yang telah diberikan oleh bank syariah. Jangka waktu dapat bervariasi antara lain jangka pendek, jangka menengah, dan jangka panjang. Jangka pendek adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan hingga 1 tahun. Jangka menengah merupakan jangka waktu yang diperlukan dalam melakukan pembayaran kembali antara 1 hingga 3 tahun. Jangka panjang adalah jangka waktu pembayaran kembali pembiayaan yang lebih dari 3 tahun.

g. Balas jasa

Sebagai balas jasa atas dana yang disalurkan oleh bank syariah, maka nasabah membayar sejumlah tertentu sesuai dengan akad yang telah disepakati antara bank dan nasabah.

### 2.2.3 Jenis-Jenis Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu (Antonio, 2001: 160) :

- a. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.
- b. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut:

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
  - a) peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
  - b) untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.



Sedangkan menurut Karim (2010: 234), jenis-jenis pembiayaan bank syariah terbagi enam, yaitu:

a. Pembiayaan Modal Kerja Syariah

Secara umum, yang dimaksud dengan Pembiayaan Modal Kerja (PMK) Syariah adalah pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada perusahaan untuk membiayai kebutuhan modal kerja usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Jangka waktu pembiayaan modal kerja maksimum 1 (satu) tahun dan dapat diperpanjang sesuai dengan kebutuhan. Perpanjangan fasilitas PMK dilakukan atas dasar hasil analisis debitur dan fasilitas pembiayaan secara keseluruhan.

Dalam melakukan penetapan akad pembiayaan modal kerja syariah, proses analisis yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hal pertama dan utama yang harus dilihat bank adalah jenis proyek yang akan dibiayai tersebut apakah memiliki kontrak atau belum.
2. Jika proyek tersebut memiliki kontrak, faktor berikutnya yang harus dicermati adalah apakah proyek tersebut untuk pembiayaan konstruksi atau pengadaan barang. Jika untuk pembiayaan konstruksi, pembiayaan yang layak diberikan adalah pembiayaan *istishna'*. Namun, jika bukan untuk pembiayaan konstruksi,

melainkan pengadaan barang, maka pembiayaan yang patut diberikan adalah pembiayaan mudarabah.

3. Jika proyek tersebut bukan untuk pembiayaan konstruksi ataupun pengadaan barang, maka bank tidak layak memberikan pembiayaan.
4. Dalam hal proyek tersebut tidak memiliki kontrak, maka faktor selanjutnya yang harus dilihat oleh bank adalah apakah proyek tersebut untuk pembelian barang atau penyewaan barang.

Jika untuk pembelian barang, hal berikutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berupa *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang dapat diberikan adalah pembiayaan mudarabah. Namun jika bukan *ready stock*, melainkan *goods in process*, yang harus dilihat lagi adalah apakah proses barang tersebut memerlukan waktu kurang dari enam bulan atau lebih. Jika kurang dari enam bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *salam*. Namun jika melebihi enam bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*. Jika untuk penyewaan barang, maka pembiayaan yang diberikan bank adalah pembiayaan *ijarah*.

#### b. Pembiayaan Investasi Syariah

Pembiayaan investasi syariah adalah pembiayaan jangka menengah atau jangka panjang

untuk pembelian barang-barang modal yang diperlukan untuk:

1. Pendirian proyek baru, yakni pendirian atau pembangunan proyek/pabrik dalam rangka usaha baru.
2. Rehabilitasi, yakni penggantian mesin/peralatan lama yang sudah rusak dengan mesin/peralatan baru yang lebih baik.
3. Modernisasi, yakni penggantian menyeluruh mesin/peralatan lama dengan mesin/peralatan baru yang tingkat teknologinya lebih baik/tinggi.
4. Ekspansi, yakni penambahan mesin/peralatan yang telah ada dengan mesin/peralatan baru dengan teknologi sama atau lebih baik/tinggi.
5. Relokasi proyek yang sudah ada, yakni pemindahan lokasi proyek/pabrik secara keseluruhan (termasuk sarana penunjang kegiatan pabrik, seperti laboratorium, dan gudang).

Dalam menetapkan akad pembiayaan investasi, langkah-langkah yang perlu dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Hal pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi apakah pembiayaan investasi tersebut untuk barang-barang yang termasuk *ready stock* atau *goods in process*.

2. Jika *ready stock*, maka faktor selanjutnya yang harus dicermati adalah apakah barang tersebut sensitif terhadap *tax issues* atau tidak. Jika sensitif, pembiayaan yang diberikan bank adalah pembiayaan *ijarah muntahiya bit tamlik* (IMBT). Namun jika tidak sensitif, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan murabahah.
3. Jika barang tersebut termasuk *good in process*, yang harus dilihat adalah apakah proses barang tersebut memerlukan waktu kurang dari enam atau lebih. Jika kurang dari enam bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan salam. Namun, jika melebihi enam bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *istishna'*.

c. Pembiayaan Konsumtif Syariah

Secara definitif, konsumsi adalah kebutuhan individual meliputi kebutuhan baik barang maupun jasa yang tidak dipergunakan untuk tujuan usaha. Dengan demikian yang dimaksud dengan pembiayaan konsumtif adalah jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan di luar usaha dan umumnya bersifat perorangan.

Dalam menetapkan akad pembiayaan konsumtif, langkah-langkah yang perlu dilakukan bank adalah sebagai berikut:

1. Apabila kegunaan pembiayaan yang dibutuhkan nasabah adalah untuk kebutuhan konsumtif semata, maka harus dilihat dari sisi apakah pembiayaan tersebut berbentuk pembelian barang atau jasa.
2. Jika untuk pembelian barang, faktor selanjutnya yang harus dilihat adalah apakah barang tersebut berbentuk *ready stock* atau *goods in process*. Jika *ready stock*, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan murabahah. Namun, jika berbentuk *goods in process*, yang harus dilihat berikutnya adalah dari sisi apakah proses barang tersebut memerlukan waktu dibawah enam bulan atau lebih. Jika dibawah enam bulan, pembiayaan yang diberikan adalah pembiayaan *salam*. Jika proses barang tersebut memerlukan waktu lebih dari enam bulan, pembiayaan yang diberikan adalah *istishna'*.
3. Jika pembiayaan tersebut dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan nasabah di bidang jasa, pembiayaan yang diberikan adalah *ijarah*.

#### d. Pembiayaan Sindikasi

Secara definitif, yang dimaksud dengan pembiayaan sindikasi adalah pembiayaan yang diberikan oleh lebih dari satu lembaga keuangan bank untuk satu objek pembiayaan tertentu. Pada umumnya, pembiayaan ini diberikan bank kepada nasabah korporasi yang memiliki nilai transaksi yang sangat besar. Pembiayaan sindikasi ini memiliki tiga bentuk yaitu:

1. *Lead syndication*, yaitu sekelompok bank secara bersama-sama membiayai suatu proyek dan dipimpin oleh satu bank yang bertindak sebagai *leader*. Modal yang diberikan oleh masing-masing bank dilebur menjadi satu kesatuan, sehingga keuntungan dan kerugian menjadi hak dan tanggungan bersama, sesuai dengan porsi modal masing-masing.
2. *Club deal*, yaitu sekelompok bank yang secara bersama-sama membiayai suatu proyek, tapi antara bank yang satu dengan yang lain tidak mempunyai hubungan kerja sama bisnis dalam arti penyatuan modal. Masing-masing bank membiayai suatu bidang yang berbeda dalam proyek tersebut. Dengan demikian, masing-masing bank akan memperoleh keuntungan

sesuai bidang yang dibiayainya dalam proyek tersebut. Jelasnya, hubungan antar peserta sindikasi ini hanya sebatas hubungan koordinatif.

3. *Sub syndication*, yaitu bentuk sindikasi yang terjadi antara suatu bank dengan salah satu bank peserta sindikasi lain dan kerja sama bisnis yang dilakukan keduanya tidak berhubungan secara langsung dengan peserta sindikasi lainnya.

e. Pembiayaan Berdasarkan *Take Over*

Salah satu bentuk jasa pelayanan keuangan bank syariah adalah membantu masyarakat untuk mengalihkan transaksi non syariah yang telah berjalan menjadi yang sesuai dengan syariah. Dalam hal ini, atas permintaan nasabah, bank syariah melakukan pengambil alihan hutang nasabah di bank konvensional dengan cara memberikan jasa *hiwalah* atau dapat juga menggunakan *qardh*, disesuaikan dengan ada atau tidaknya unsur bunga dalam hutang nasabah kepada bank konvensional.

Dalam pembiayaan berdasarkan *take over* ini, bank syariah mengklasifikasikan hutang nasabah kepada bank konvensional menjadi dua macam, yaitu:

1. Hutang pokok plus bunga
2. Hutang pokok saja

Dalam menangani hutang nasabah yang berbentuk hutang pokok plus bunga, bank syariah memberikan jasa *qardh* karena alokasi penggunaan *qardh* tidak terbatas, termasuk untuk menalangi hutang yang berbasis bunga. Sedangkan terhadap hutang nasabah yang berbentuk hutang pokok saja, bank syariah memberikan jasa *hiwalah* atau pengalihan hutang karena *hiwalah* tidak bisa untuk menalangi hutang yang berbasis bunga.

f. Pembiayaan Letter Of Credit (L/C)

Secara definitif, yang dimaksud dengan pembiayaan Letter Of Credit (L/C) adalah pembiayaan yang diberikan dalam rangka memfasilitasi transaksi impor atau ekspor nasabah. Pada umumnya, pembiayaan L/C dapat menggunakan beberapa akad, yaitu:

1. Pembiayaan L/C impor

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 34/DSN-MUI/IX/2002, akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C impor adalah:

- a) *Wakalah bil Ujrah*
- b) *Wakalah bil Ujrah dengan Qardh*
- c) *Murabahah*
- d) *Salam, atau istishna* dan *Murabahah*



e) Musyarakah

f) *Wakalah bil Ujrah dan Hawalah*

## 2. Pembiayaan L/C ekspor

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 35/DSN-MUI/IX/2002, akad yang dapat digunakan untuk pembiayaan L/C ekspor adalah:

- a) *Wakalah bil Ujrah*
- b) *Wakalah bil Ujrah dan Qardh*
- c) *Wakalah bil Ujrah Mudarabah*
- d) Musyarakah
- e) *Ba'i dan wakalah*

Dalam menetapkan akad pembiayaan L/C syariah, proses analisis yang perlu dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kebutuhan nasabah, apakah ingin melakukan pembiayaan ekspor atau impor.
2. Jika nasabah memerlukan pembiayaan impor, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah nasabah memiliki dana atau tidak.
3. Jika nasabah tidak memiliki dana, akad yang dapat digunakan oleh bank adalah akad mudarabah atau murabahah
4. Jika nasabah memiliki dana, maka langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah

nasabah memiliki dana yang cukup atau tidak. Jika dana yang memiliki nasabah cukup, bank syariah dapat menggunakan akad *wakalah bil ujarah*. Namun, jika dana nasabah tidak cukup, akad yang dapat digunakan adalah *wakalah bil ujarah* dan *Qardh* atau musyarakah atau murabahah.

5. Jika nasabah memerlukan pembiayaan ekspor, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah nasabah memiliki dana atau tidak.
6. Jika nasabah tidak memiliki dana, akad yang dapat digunakan oleh bank syariah adalah akad mudarabah atau musyarakah
7. Jika nasabah memiliki dana, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah barang tersebut *ready stock* atau bukan, akad yang dapat digunakan adalah *bai'* dan *wakalah*. Namun, jika bukan *ready stock*, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah barang tersebut termasuk *goods in process* atau bukan. Jika *goods in process*, akad yang dapat digunakan adalah mudarabah. Jika bukan *goods in process*, maka bank syariah tidak layak memberikan pembiayaan.

8. Jika nasabah memiliki dana, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi apakah dana yang dimiliki nasabah tersebut cukup atau tidak. Jika dana yang dimiliki nasabah cukup, bank syariah dapat menggunakan akad *wakalah bil ujah*. Namun, jika dana tidak cukup, akad yang dapat digunakan adalah *wakalah bil ujah* dan *qardh* atau musyarakah.

#### 2.2.4 Analisis Pembiayaan

Analisis pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak (*feasible*). Bank melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadinya *default* oleh nasabah (Ismail, 2011: 118).

Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi bank syariah dalam mengambil keputusan untuk menyetujui/menolak permohonan pembiayaan. Analisis yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang dapat digunakan sebagai acuan bagi

bank syariah untuk meyakini kelayakan atas permohonan pembiayaan nasabah.

Beberapa prinsip dasar yang perlu dilakukan sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh calon nasabah antara lain dikenal dengan prinsip 5C. Penerapan prinsip dasar dalam pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh bank syariah agar bank tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan (Ismail, 2011: 119).

Syarat pemberian pembiayaan dengan analisis 5C (Muhammad, 2002: 17):

a. *Character* (Karakter/Perilaku)

Untuk mengetahui mengenai karakter seseorang biasanya dilakukan dengan bertanya kepada tokoh masyarakat setempat maupun para tetangga calon penerima pembiayaan.

b. *Conditional of economi* (Kondisi Ekonomi)

Upaya yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan harus baik, dalam arti mampu mencukupi kebutuhan hidup keluarganya, menutupi biaya operasional usaha dan kelebihan dari hasil usaha dapat menjadi modal usaha untuk lebih berkembang lagi.

c. *Capacity* (Kemampuan Manajerial)

Calon penerima pembiayaan harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik, handal, dan tangguh dalam menjalankan usahanya. Biasanya seorang wirausahawan sudah dapat mengatasi permasalahan yang mungkin timbul dari usahanya apabila sudah berjalan minimal dua tahun.

d. *Capital* (Modal)

Calon penerima pembiayaan harus bisa mengatur keuangannya dengan baik, dalam hal ini seorang pengusaha harus mampu menyisihkan sebagian keuntungan usahanya untuk menambah modal sehingga skala usahanya dapat ditingkatkan.

e. *Collateral* (Jaminan)

Petugas pembiayaan harus dapat menganalisis usaha calon anggota pembiayaan dimana sumber utama pelunasan pembiayaan nantinya dibayarkan dari hasil keuntungan usahanya.

### 2.2.5 Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan pihak lain yang membutuhkan dana.

Secara perinci pembiayaan memiliki fungsi antara lain (Ismail, 2011: 108):

- a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar barang, hal ini seandainya belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.
- b. Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk memanfaatkan *idle fund*. Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang memerlukan dana. Pembiayaan merupakan satu cara untuk mengatasi *gap* antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat memanfaatkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan. Dana yang berasal dari golongan yang kelebihan dana, apabila disalurkan kepada pihak yang membutuhkan dana, maka akan efektif, karena dana tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang membutuhkan dana.
- c. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga. Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar, dan peningkatan peredaran uang akan mendorong

kenaikan harga. Sebaliknya, pembatasan pembiayaan, akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar, dan keterbatasan uang yang beredar di masyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

- d. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan mudarabah dan musyarakah yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan makro-ekonomi. Mitra (pengusaha), setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah, akan memproduksi barang, mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan, dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya.

### **2.2.6 Manfaat pembiayaan**

Beberapa manfaat atas pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah kepada mitra usaha antara lain: manfaat pembiayaan bagi bank, debitur pemerintah, dan masyarakat luas (Ismail, 2011: 108).

#### **a. Manfaat Pembiayaan Bagi Bank**

- a) Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, marjin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad

pendanaan yang telah diperjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah).

- b) Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.
- c) Pemberian pembiayaan kepada nasabah secara sinergi akan memasarkan produk bank syariah lainnya seperti produk dana dan jasa. Salah satu kewajiban debitur yaitu membuka rekening (giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, atau tabungan mudarabah.) sebelum mengajukan permohonan pembiayaan. Sehingga pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah, secara tidak langsung juga telah memasarkan produk pendanaan maupun produk pelayanan jasa bank.
- d) Kegiatan pembiayaan dapat mendorong peningkatan kemampuan pegawai untuk lebih memahami secara perinci aktivitas usaha para nasabah di berbagai sektor usaha. Pegawai bank syariah semakin terlatih untuk dapat memahami berbagai sektor usaha



sesuai dengan jenis usaha nasabah yang dibiayai.

b. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

- a) Meningkatkan usaha nasabah, pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha. Pembiayaan untuk membeli bahan baku, pengadaan mesin dan peralatan, dapat membantu nasabah untuk meningkatkan volume produksi dan penjualan.
- b) Biaya yang diperlukan dalam rangka mendapatkan pembiayaan dari bank syariah relatif murah, misalnya biaya provisi.
- c) Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.
- d) Bank dapat memberikan fasilitas lainnya kepada nasabah, misalnya transfer dengan menggunakan *wakalah*, *kafalah*, *hawalah*, dan fasilitas lainnya yang dibutuhkan oleh nasabah.
- e) Jangka waktu pembiayaan disesuaikan dengan jenis pembiayaan dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali

pembiayaannya, sehingga nasabah dapat mengestimasi keuangannya dengan tepat.

c. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

- a) Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak melaksanakan usaha. Pembiayaan yang diberikan kepada perusahaan untuk investasi atau modal kerja, akan meningkatkan volume produksinya, sehingga peningkatan volume produksi akan berpengaruh pada peningkatan volume usaha dan pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan secara nasional.
- b) Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter. Pembiayaan diberikan pada saat dana bank kelebihan atau dengan kata lain pada saat peredaran uang di masyarakat terbatas. Pemberian pembiayaan ini dapat meningkatkan peredaran uang di masyarakat akan bertambah sehingga arus barang juga bertambah.. Sebaliknya, dalam hal

peredaran uang di masyarakat meningkat, maka pemberian pembiayaan dibatasi, sehingga peredaran uang di masyarakat dapat dikendalikan, sehingga nilai uang dapat stabil.

c) Pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah dapat menciptakan lapangan kerja baru dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Peningkatan lapangan kerja terjadi karena nasabah yang mendapat pembiayaan terutama pembiayaan investasi atau modal kerja yang tujuannya ialah untuk meningkatkan volume usaha, tentunya akan menyerap jumlah tenaga kerja. Penyerapan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan masyarakat yang pada akhirnya secara total akan meningkatkan pendapatan nasional.

d) Secara tidak langsung pembiayaan bank syariah dapat meningkatkan pendapatan negara, yaitu pendapatan pajak antara lain; pajak pendapatan dari bank syariah, dan pajak pendapatan dari nasabah.

d. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas

- a) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
- b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank untuk mendukung kelancaran pembiayaan.
- c) Penyimpan dana akan mendapat imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- d) Memberikan rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya.

### 2.2.7 Produk Pembiayaan

Secara garis besar produk pembiayaan syariah terbagi menjadi enam kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya yaitu (Soemitra, 2009: 78):

- a. Pembiayaan berdasarkan pola jual beli dengan akad murabahah, *salam*, dan *istishna*.
- b. Pembiayaan bagi hasil berdasarkan akad mudarabah atau musyarakah.
- c. Pembiayaan berdasarkan akad *qardh*.
- d. Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad *ijarah* atau sewa beli dalam bentuk *ijarah muntahiya bittamlik*.

Menurut Karim (2010: 97), produk pembiayaan syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, yaitu:

- a. Pembiayaan dengan prinsip jual-beli (*ba'i*)

Prinsip jual-beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of properrty*). Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual. Transaksi jual-beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:

1. Pembiayaan murabahah
2. Pembiayaan salam
3. Pembiayaan isthisna

b. Prinsip sewa (*ijarah*)

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual-beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual-beli objek transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahiya bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.

c. Prinsip bagi hasil

Produk pembiayaan syariah yang didasarkan atas prinsip bagi hasil adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan musyarakah
2. Pembiayaan mudarabah

d. Akad pelengkap

Untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan, biasanya diperlukan juga akad pelengkap. Akad pelengkap ini tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, tapi ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Meskipun tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, dalam

akad pelengkap ini dibolehkan untuk meminta pengganti biaya-biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan akad ini. Besarnya pengganti biaya ini sekedar untuk menutupi biaya yang benar-benar timbul. Berikut akad-akad pelengkap yaitu:

1. *Hiwalah* (alih utang-piutang)
2. *Rahn* (gadai)
3. *Qardh*
4. *Wakalah* (perwakilan)
5. *Kafalah* (garansi bank)

## 2.3 Murabahah

### 2.3.1 Definisi Murabahah

Secara bahasa, kata *murabahah* berasal dari kata (Arab) *rabaha*, *yurabihu*, *murabahatan*, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan “*tijaratun rabihah, wa baai’u asy-syai murabahatan*” yang artinya perdagangan yang menguntungkan, dan menjual sesuatu barang yang memberi keuntungan. Secara istilah, menurut para ahli hukum Islam (*fuqaha*), pengertian *murabahah* adalah “*al-bai bira’sil maal waribhun ma’lum*” artinya jual beli dengan harga pokok ditambah dengan keuntungan yang diketahui (Djamil, 2013: 108).

*Murabahah* dalam Fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut dan tingkat keuntungan

(margin) yang disepakati. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk lumpsum atau persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara spot (tunai) atau bisa dilakukan di kemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu, murabahah tidak dengan sendirinya mengandung konsep pembayaran tertunda (*deffered payment*), seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui murabahah hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syariah, tetapi tidak memahami Fikih Islam. Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. Namun demikian, bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan. Akan tetapi, validitas transaksi seperti ini tergantung pada beberapa syarat yang benar-benar harus diperhatikan agar transaksi tersebut diterima secara syariah (Ascarya, 2007: 81).

Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN MUI/IV/2000 menyebutkan definisi murabahah, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Murabahah berdasarkan PSAK 102 adalah menjual barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli (Osmad, 2012).



Adapun dalam istilah teknis perbankan syariah, murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank (harga beli bank ditambah margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan. Pembiayaan yang dilakukan bank syariah dengan menggunakan akad murabahah menunjukkan bahwa bank syariah akan memberikan pembiayaan dengan menjual barang yang dibutuhkan oleh nasabah dan kemudian akan dijual dengan harga beli dari pihak bank syariah ditambah dengan tingkat *margin* keuntungan yang dikehendaki bersama. Jadi singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* karena dalam murabahah ditentukan beberapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh) (Karim, 2013).

Menurut Asiyah, (2015), dalam bukunya “Manajemen Pembiayaan Bank Syariah” menjelaskan bahwa pembiayaan murabahah berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional. Di antaranya harga jual kredit kepada konsumen pada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan pada pembiayaan murabahah, margin atau tingkat keuntungan murabahah (bila sudah terjadi ijab

dan kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga yang telah diperjanjikan atau diakadkan. Barang yang diperjual belikan tersebut berupa harta yang jelas harganya, seperti mobil atau motor. Sedangkan akad kredit perbankan konvensional terhadap konsumen berupa akad pinjam meminjam yang belum tentu ada barangnya.

### 2.3.2 Landasan Hukum Murabahah

Al-qur'an tidak secara langsung membicarakan tentang murabahah meski di sana ada sejumlah pedoman tentang jual beli, laba, rugi, dan perdagangan. Demikian pula tidak ada hadis yang memiliki rujukan langsung kepada murabahah. Landasan hukum seperti yang diungkapkan oleh Dewan Syariah Nasional dalam himpunan fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO.04/DSN-MUI/IV/2000 mengenai murabahah adalah sebagai berikut:

#### a. Al-Qur'an

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ

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” (QS: An-Nisa’: 29).

b. Al-Hadits

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”. (HR.Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

Dari Suhaib Ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda, “Tiga hal yang di dalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah)

c. Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual-beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan pernah mampu untuk mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai (Fiqh al-sunnah, juz III). Imam Malik dan Imam Syafi'i mengatakan bahwa jual beli itu sah menurut hukum walaupun Abdullah Saeed mengatakan bahwa pernyataan ini tidak menyebutkan referensi yang jelas dari Hadits. Imam Malik mendukung fasilitasnya dengan acuan pada praktek orang-orang Madinah. Ia berkata “*Penduduk Madinah telah berkonsensus akan melegitimasi orang yang membeli pakaian di sebuah toko dan membawanya ke kota lain untuk dijual dengan adanya tambahan keuntungan yang telah disepakati*”. Imam syafi'i menyatakan pendapatnya bahwa jika seseorang menunjukkan

sebuah komoditi kepada seseorang dan berkata: “*Belikan sesuatu untukku dan aku akan memberimu keuntungan sekian dan orang itu kemudian membelikan sesuatu itu untuknya, maka transaksi demikian ini adalah sah*” (Saeed, 2003: 137).

### 2.3.3 Fatwa–Fatwa DSN-MUI tentang Murabahah

Ada beberapa fatwa DSN-MUI berkenaan dengan akad murabahah yang harus dipedomani untuk menentukan keabsahan akad murabahah.

Fatwa DSN-MUI Nomor 04/DDSNN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.

**Pertama:** ketentuan umum murabahah dalam bank syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan yang tidak diharamkan oleh syariah Islam.
- c. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, jika pembelian dilakukan secara utang.
- d. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, jika pembelian dilakukan secara utang.
- e. Bank kemudian menjual barang-barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli di tambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus

memberikan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khususnya dengan nasabah.
- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

**Kedua :** ketentuan murabahah kepada nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.

- d. Dalam jual-beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.

#### 2.3.4 Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun jual beli murabahah sama dengan rukun jual beli secara umumnya. Menurut ulama Hanafiyah rukunnya hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan penjual kepada pembeli) dan *qabul* (ungkapan pembeli kepada penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun jual beli hanyalah kerelaan kedua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli. Akan tetapi, karena unsur kerelaan itu merupakan unsur hati yang sulit diketahui sehingga tidak dapat dinilai, maka diperlukan indikator yang menunjukkan kerelaan kedua belah pihak. Indikator yang menunjukkan kerelaan dua belah pihak yang melakukan transaksi jual beli, menurut mereka terlihat dalam *ijab* dan *qabul* atau melalui cara saling memberikan barang dengan barang (Haroen, 2007: 144).

Sedangkan rukun jual beli murabahah yang disepakati oleh jumhur ulama, yaitu (Suhendi, 1997: 70):

- a. Penjual (*ba'i*), yaitu pihak yang memiliki barang untuk dijual.
- b. Pembeli (*musytariy*), yaitu pihak yang memerlukan dan yang akan membeli barang dari penjual.
- c. Adanya objek *aqad*, yaitu *mabi'* (barang yang akan diperjual belikan) dan adanya harga (*tsaman*) atas barang yang akan diperjual belikan

- d. *Shighat* dalam bentuk *ijab qabul*, yaitu ungkapan dari pihak pembeli dan penjual, sebagai isyarat adanya kerelaan antara kedua belah pihak.

Adapun syarat-syarat yang harus dipenuhi kedua belah pihak dalam transaksi jual beli murabahah (Ascarya, 2007: 83):

- a. Mengetahui harga awal modal, disyaratkan agar penjual menyatakan biaya perolehan barang kepada si pembeli, mengetahui harga awal adalah syarat sahnya jual beli murabahah. Ini merupakan salah satu unsur yang membedakan jual beli ini dengan jual beli lainnya. Jika harga awal tidak diketahui, maka transaksi murabahah tidak sah sampai harga pertamanya diketahui di tempat transaksi. Hal ini dikarenakan jual beli murabahah bergantung pada modal pertama.
- b. Mengetahui keuntungan yang diambil oleh penjual. Besarnya keuntungan yang diambil oleh penjual harus jelas diketahui oleh pembeli, yaitu tingkat keuntungan yang ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase.
- c. Semua biaya yang dikeluarkan dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga keseluruhan dan margin keuntungan didasarkan pada harga

keseluruhan ini. Akan tetapi, pengeluaran yang timbul karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan ke dalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan yang diminta itulah yang meng-cover pengeluaran-pengeluaran tersebut.

- d. Murabahah dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, maka barang tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip murabahah.

Menurut Antonio (2001: 102), syarat yang harus dipenuhi dalam melakukan pembiayaan murabahah yaitu :

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya bila pembelian dilakukan secara utang.

### **2.3.5 Jenis-Jenis Murabahah**

Secara umum murabahah terbagi menjadi dua macam yaitu (Karim, 2010: 115):



a. Murabahah tanpa pesanan

Maksudnya adalah ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak bank syariah menyediakan barang tersebut. Penyediaan barang pada murabahah ini tidak terpengaruh atau terkait dengan ada tidaknya pesanan atau pembeli.

b. Murabahah dengan Pesanan

Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah).

Jadi dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah atau BPRS melakukan pengadaan barang dan melakukan transaksi jual beli setelah ada nasabah yang memesan untuk dibelikan barang atau aset sesuai dengan apa yang diinginkan nasabah tersebut.

Dalam kasus jual beli biasa, misalnya seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan barang tersebut belum ada pada saat memesan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Contoh mudahnya, si fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli, dan di pasang pada mobil pesanannya oleh *dealer* mobil. Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah

dalam Fiqih Islam antara lain dikatakan oleh Imam Muhammad Ibnu-Hasan Al-Syaibani, Imam Syafi'i, dan Imam Ja'far Al-Sidiq.

Murabahah melalui pesanan ini, si penjual boleh meminta pembayaran *hamish ghadiyah*, yakni uang tanda jadi ketika *ijab qabul*. Hal ini sekedar untuk menunjukkan bukti keseriusan si pembeli. Bila kemudian si penjual telah membeli dan memasang berbagai perlengkapan di mobil pesannya, sedangkan si pembeli membatalkannya, maka *hamish ghadiyah*-nya ini dapat digunakan untuk menutup kerugian si *dealer* mobil. Bila jumlah *hamish ghadiyah*-nya lebih kecil dibandingkan jumlah kerugian yang harus di tanggung oleh si penjual, penjual dapat meminta kekurangannya. Sebaliknya bila berlebih si pembeli berhak atas kelebihan itu.

Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi/akad jual beli murabahah dilakukan. Menurut Karim (2013: 115), pengadaan barang yang dilakukan bank syariah atau BPRS ini dapat dilakukan dengan beberapa cara antara lain:

- a) Membeli barang jadi kepada produsen (prinsip murabahah). Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran dilakukan secara keseluruhan setelah akad (prinsip *salam*).

- b) Memesan kepada pembuat barang/produsen dengan pembayaran yang dilakukan di depan, selama dalam masa pembuatan, atau setelah penyerahan barang (prinsip *Isthisna*).
- c) Merupakan barang-barang dari persediaan mudarabah atau musyarakah.
- d) Pembiayaan konsumtif
  - i. Pembiayaan perbaikan rumah (rehab)
  - ii. Pembiayaan pemilikan kendaraan
  - iii. Pembiayaan serbaguna
  - iv. Pembiayaan investasi
  - v. Pembiayaan modal usaha

### **2.3.6 Akad Murabahah**

Akad murabahah penjual/bank harus mengungkapkan harga barangnya. Akad murabahah terjadi dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh pihak penjual dan pembeli.

Menurut fatwa DSN-MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah antara lain ditetapkan bahwa: Bank menjual barang kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai dengan harga beli di tambah keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

Menurut Widodo (2017: 102), murabahah adalah transaksi jual beli yang mana si penjual harus mengungkapkan secara jujur

harga barang yang dimilikinya ditambah keuntungan yang telah disepakati oleh pihak penjual dan pembeli.

Pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan uangnya dikemudian hari secara tunai maupun mencicil.

### **2.3.7 Aplikasi Pembiayaan Murabahah**

Dalam aplikasi pembiayaan murabahah, bank merupakan penjual atas barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi murabahah dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati (Ismail, 2011: 139).



Gambar 2.1|  
Skema murabahah

Keterangan :

1. Bank dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas, dan harga jual.
2. Bank akan melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah , dan harga jual barang.

3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank dan nasabah, maka bank membeli barang dari *supplier*/penjual. Barang yang dibeli oleh bank sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang biasa dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran/cicil (Ismail, 2011: 139).

### **2.3.8 Manfaat dan Risiko Murabahah**

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Murabahah memberi banyak manfaat kepada bank syariah, salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem murabahah juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Di antara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut :

- a. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.

- b. Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi jika harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai hal. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Karena itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank mempunyai risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- d. Dijual; karena murabahah bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya ke pihak yang lain. Jika terjadi demikian, risiko untuk *default* akan besar (Antonio, 2001: 107)

## 2.4 Produk Dominan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) produk adalah barang atau jasa yang dibuat dan ditambah gunanya atau nilainya di proses produksi dan menjadi hasil akhir dari proses

produksi itu. Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk dimiliki, digunakan atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan.

Sedangkan pengertian dominan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah bersifat sangat menentukan, berpengaruh kuat, tampak menonjol, dan sebagainya.

Definisi dominan adalah sesuatu yang menguasai, menduduki atau menjadi yang lebih banyak dari lainnya. Dominan adalah yang lebih besar, lebih banyak dan menutupi atau mengalahkan yang lainnya.

Definisi dominan dalam biologi adalah gen/sifat yang mendominasi atau yang menguasai dalam satu atau beberapa hal.

Definisi dominan dalam sosiologi adalah jenis masyarakat yang lebih banyak dari satu atau beberapa orang, misalnya saja orang Jawa lebih dominan di Jakarta, artinya adalah orang Jawa banyak yang tinggal di Jakarta dibandingkan orang dari daerah lain.

Definisi dominan dalam ekonomi adalah barang atau jasa yang paling banyak diminati atau digemari oleh pelanggan atau nasabah. Misalnya dalam dunia perbankan nasabah lebih cenderung mengambil produk pembiayaan murabahah dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya, seperti mudarabah, musyarakah, *salam*, dan *istishna*.

Menurut Sugiarti (2017), produk pembiayaan murabahah memang paling banyak didominasi di dunia perbankan syariah. Begitu besar minat nasabah yang memilih produk pembiayaan



dengan akad murabahah disebabkan oleh faktor utama sebagai berikut:

1. Skema pembiayaan sederhana dengan prinsip negosiasi

Keuntungan yang akan didapati dalam akad pembiayaan murabahah didasari atas prinsip bagi hasil, di mana margin penjualan yang sudah termasuk harga jual. Dalam akad murabahah, nasabah bertindak sebagai pembeli dan bank sebagai penjual. Menurut akad murabahah, keuntungan dari akad tersebut dapat dinegosiasikan sewajarnya pada saat melakukan transaksi murabahah yang telah dihalalkan oleh para ulama.

2. Terhindar dari riba

Pada produk pembiayaan murabahah, pembelian suatu kebutuhan diatas namakan nasabah, dan bank hanya berperan dalam pembiayaannya. Dalam hal ini permohonan nasabah akan dikabulkan bank apabila nasabah telah terlebih dahulu melakukan pembayaran sebagian nilai barang tersebut (uang muka) dan melalui akad murabahah nasabah akan terhindar dari yang namanya riba.

3. Pembayaran secara angsuran

Alasan lain yang menyebabkan produk murabahah diminati masyarakat adalah karena pembayaran pembiayaan kepada bank tidak dibayar secara tunai, yang artinya

nasabah membayar harga pembelian tersebut dengan cara cicil.

## 2.5 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

NO	NAMA DAN JUDUL	METODE PENELITIAN	HASIL PENELITIAN
1	Sambodo Muhlas, Irba': <i>Analisis Strategi Pemasaran Produk Murabahah di Baitul Maal Wa Tamwil Bina Ihsanul Fikri kota Yogyakarta.</i> 2017.	Kualitatif.  Mengetahui dan Mendeskripsikan strategi pemasaran produk murabahah .	Strategi pemasaran yang diterapkan dalam memasarkan produk murabahah menggunakan metode bauran pemasaran yang terdiri dari strategi produk ( <i>product</i> ), penetapan harga ( <i>price</i> ), promosi ( <i>promotion</i> ), penentuan lokasi ( <i>place</i> ), orang ( <i>people</i> ), bukti fisik ( <i>physicalevidence</i> ) dan proses ( <i>process</i> ).
2	Anggraeni, Winda: <i>Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi</i>	Kualitatif.	Faktor-faktor yang mempengaruhi adanya pembiayaan murabahah yaitu:

**Tabel 2.1**  
**Lanjutan**

		Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah.	Dana Pihak Ketiga (DPK), <i>Non Performing Financing</i> (NPF), dan Margin.
3	<p><i>Pembiayaan Murabahah dan Penanganan Permasalahannya.2017.</i></p> <p>Attin Ashodhiqoh, Ifki: <i>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Pembiayaan Murabahah ke Lembaga Syariah dihubungkan dengan Tingkat Religiusitas.2017.</i></p>	<p>Kuantitatif.</p> <p>Variabel yg digunakan :</p> <p><b>Pelayanan, Margin, dan Prinsip Syariah.</b></p>	Semua variabel berpengaruh positif terhadap pembiayaan murabahah.
4	<p>Jannah, Ma'rifatul: <i>Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia Periode 2011-2016. 2018.</i></p>	<p>Kuantitatif.</p> <p>Variabel yg digunakan: <b>FDR, NPF, ROA, dan SBIS</b></p>	Variabel FDR dan NPF berpengaruh positif terhadap pembiayaan murabahah. sedangkan variabel ROA dan SBIS berpengaruh negatif terhadap produk murabahah.

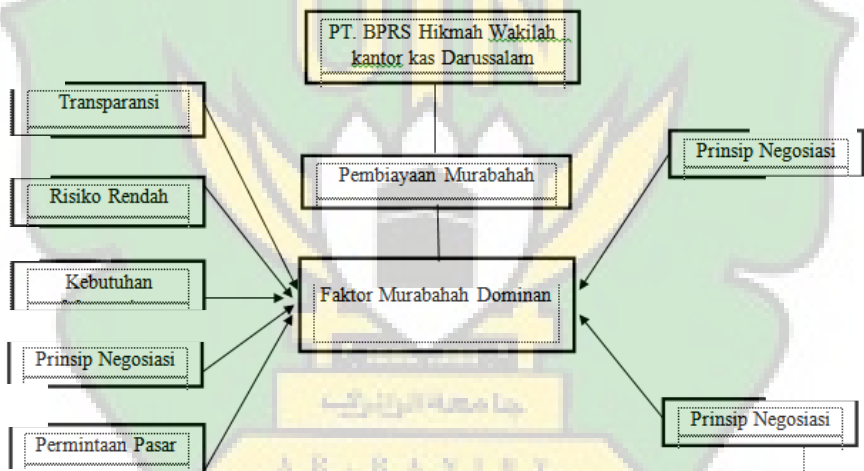
Berdasarkan Tabel 2.1 dapat kita ketahui bahwa tiap-tiap peneliti mengambil objek penelitian yang serupa namun berbeda dalam tujuan penelitiannya. Penelitian yang dilakukan oleh Sambodo pada tahun 2017 yang mengambil penelitian tentang analisis strategi pemasaran produk murabahah hampir serupa dengan penelitian Anggraeni (2017) yang juga meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah. Hasil penelitian Sambodo menjelaskan bahwa strategi pemasaran yang paling cocok untuk memasarkan produk murabahah yaitu menggunakan metode bauran pemasaran. Bauran pemasaran yang digunakan terdiri dari strategi produk (*product*), penetapan harga (*price*), promosi (*promotion*), penentuan lokasi (*place*), orang (*people*), bukti fisik (*physicalevidence*), dan proses (*process*). Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggraeni, hasil penelitiannya menjelaskan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi adanya pembiayaan murabahah yaitu: Dana Pihak Ketiga (DPK), *Non Performing Financing* (NPF), dan Margin. Kemudian ada juga penelitian yang dilakukan oleh Attin (2017) dengan Jannah (2018) penelitian yang mereka lakukan hampir sama namun berbeda dalam pemilihan variabel. Attin memilih variabel pelayanan, margin, dan prinsip syariah sebagai variabel penelitiannya sedangkan Jannah memilih variabel FDR, NPF, ROA, dan SBIS. Hasil penelitian Attin menerangkan bahwa semua variabel berpengaruh positif terhadap pembiayaan murabahah, sedangkan hasil Jannah menerangkan bahwa variabel FDR dan

NPF berpengaruh positif terhadap pembiayaan murabahah, dan variabel ROA dan Sertikat Bank Indonesia Syariah (SBIS) berpengaruh negatif terhadap produk murabahah.

Dari semua penelitian terdahulu yang telah disebutkan di atas memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sekarang. Perbedaannya bahwa peneliti sekarang ingin mengetahui apa-apa saja faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah menjadi produk yang paling dominan pada bank syariah. Dalam penelitian ini peneliti memilih PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam sebagai lokasi penelitian. Keputusan peneliti dalam memilih tempat penelitian didasari karena di tempat tersebut sangatlah terlihat bahwa produk murabahah memiliki persentase yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya.

## 2.6 Kerangka Berpikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengapa pembiayaan murabahah menjadi produk paling dominan dibank syariah, khususnya pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam. Terdapat beberapa sudut pandang yang ingin diteliti dalam penelitian ini, yaitu dari sudut pandang pimpinan PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam, bagian *marketing*, dan akademisi.



Gambar 2.2  
Kerangka Berpikir

## **BAB III**

### **METODELOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain (Moleong. 2005:06). Penelitian ini menggunakan metode *field research* (penelitian lapangan) yaitu kegiatan penelitian di lingkungan tertentu untuk mendapatkan data. Untuk memperoleh data yang berkenaan dengan judul penelitian penulis (penelitian lapangan) penelitian ini dilakukan di dalam kanca kehidupan yang sebenarnya (Sutrisno, 2002:144).

Penelitian ini akan dilakukan di PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam. Penelitian dilakukan dengan datang mengunjungi, mempelajari, dan melakukan wawancara langsung di PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam. Menurut Sudjana (2001:07), anggapan yang mendasari penelitian kualitatif adalah bahwa kenyataan sebagai suatu yang berdimensi jamak, kesatuan, dan berubah-ubah Oleh karena itu tidak mungkin dapat disusun rancangan penelitian yang terinci sebelumnya. Rancangan penelitian berkembang selama proses penelitian.

### 3.2 Sumber Data

Dalam mengumpulkan informasi yang diperoleh dalam penelitian ini menggunakan data sebagai berikut:

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti dari sumber asli (Muhammad, 2004:102). Dalam penelitian ini sumber data primer adalah seluruh data yang diambil dari lokasi penelitian yaitu PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.

b. Data sekunder

Selain data primer sebagai pendukung dalam penelitian ini penulis juga menggunakan data yang diperoleh dari sumber eksternal maupun sumber internal. Dalam penelitian ini penulis mendapatkan data sekunder yang diperoleh dari dokumen-dokumen yang berisikan informasi mengenai murabahah.

### 3.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mempermudah dalam mengumpulkan data dan untuk mendapatkan fakta kebenaran yang terjadi, diperlukan teknik yang tepat dalam melakukan proses penelitian. Teknik yang digunakan adalah:

a. Wawancara

Wawancara merupakan alat *rechecking* atau pembuktian terhadap informasi atau keterangan yang diperoleh sebelumnya (Sutopo, 2006:72). Adapun



wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terpimpin di mana sebelum penulis mengadakan wawancara penulis telah menyiapkan daftar pertanyaan yang akan diajukan. Teknik ini dilakukan dengan pihak-pihak yang bersangkutan meliputi:

- 1) Kepala kantor
- 2) *Staff Marketing*
- 3) Akademisi

b. Dokumentasi

Dokumentasi adalah cara mencari data mengenai hal atau variabel yang berupa catatan atau benda-benda tertulis seperti: buku, majalah, dokumentasi (Nata, 1990: 64). Teknik ini dilakukan untuk memperoleh data, diantaranya meliputi letak geografis, sejarah awal berdirinya, visi, misi, tujuan didirikannya serta struktur organisasi.

### **3.4 Teknik Pengolahan Data**

Menurut Kartono (1998: 78), pengolahan data berarti menimbang, menyaring, mengatur, dan mengklasifikasikan. Menimbang dan menyaring data ialah benar-benar memilih secara hati-hati dan relevan yang berkaitan dengan masalah yang tengah diteliti. Mengatur dan mengklasifikasikan ialah menggolongkan, menyusun menurut aturan tertentu.

Data yang telah diperoleh, baik data primer maupun data sekunder akan diedit terlebih dahulu untuk memperoleh data yang sempurna, lengkap dan valid. Selanjutnya data dikumpulkan, diseleksi dan diklasifikasikan serta disusun secara sistematis sesuai dengan kelompok-kelompok permasalahan.

### **3.5 Analisis Data**

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun kedalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan oleh orang lain (Sugiyono, 2014: 244).

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analisis kualitatif. Yaitu dengan cara menguraikan serta menjelaskan data yang terkumpul. Metode ini digunakan untuk mengetahui gambaran tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan. Data hasil analisis tidak menggunakan angka-angka, tetapi dideskripsikan berdasarkan data hasil wawancara. Setelah itu data yang diperoleh dari wawancara dirangkum, memilih hal-hal yang pokok serta memfokuskan pada hal-hal yang penting. Kemudian data disajikan sehingga memudahkan untuk merencanakan kerja selanjutnya. Langkah berikutnya yaitu menarik kesimpulan.

### 3.6 Subjek dan Objek Penelitian

#### a. Subjek penelitian

Istilah subjek penelitian adalah menunjuk pada orang atau individu atau kelompok yang dijadikan unit atau sasaran kasus yang diteliti. Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah:

1. Kepala kantor
2. *Staff Marketing*
3. Akademisi

#### b. Objek penelitian

Istilah objek penelitian menunjukkan pada apa yang menjadi titik perhatian suatu penelitian. Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah produk murabahah di PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam. Adapun aspek yang menjadi fokus dalam penelitian ini yaitu faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan.

**Tabel 3.1**  
**Tabel Responden**

No	Jabatan	Jumlah	Tujuan
1	Kepala kantor	1	Mencari tahu mengenai sejarah, profil, visi misi, struktur organisasi dan mencari tahu jawaban rumusan masalah yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan .
2	<i>Staff Marketing</i>	1	Mencari jawaban untuk rumusan masalah dan untuk mengetahui berapa jumlah nominal seluruh pembiayaan yang ada pada PT. BPRS Hikmah Wakilah.
3	Akademisi	1	Mencari tahu faktor-faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah pada bank syariah (Melihat dari sudut pandang nasabah).

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Profil PT. BPRS Hikmah Wakilah**

##### **4.1.1 Sejarah Singkat PT. BPRS Hikmah Wakilah**

Pada 14 September 1994 telah didirikan PT. BPRS Hikmah Wakilah yang menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan sehari-hari nya. Pada 18 Juli 1999 lembaga BPRS ini mendapatkan izin operasional sebagai BPRS dari Menteri keuangan RI sesuai keputusannya dengan Nomor KEP-199/ KM. 17/ 95 pada 18 Juli 1995. Visi dan Misi PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh adalah menjadi mediator keuangan melalui pengumpulan tabungan dan deposito serta penyaluran pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil (BPRS Hikmah Wakilah, 2018 a).

PT. BPRS Hikmah Wakilah pertama kali beroperasi pada 1995, yang berlokasi di JL. Krueng Raya desa Baet, Kec. Baitussalam Kabupaten Aceh Besar. Namun pada 2001 PT. BPRS Hikmah Wakilah pindah ke JL. T. Nyak Arief No. 159 E, Jeulingke Banda Aceh. Pada November 2006 lokasi kantor pusat pindah ke Banda Aceh di JL. Sri Ratu Safiatuddin No. 50 Peunayong, dimulai sejak pendiriannya PT. BPRS Hikmah Wakilah fokus untuk melayani Usaha Mikro dan Kecil (UMK) yang dalam penerapan menginginkan proses yang mudah, pelayanan cepat, dan persyaratan ringan .

Dari awal berdirinya hingga sekarang PT. BPRS Hikmah Wakilah sudah mempunyai satu kantor cabang yang beralamat di

JL. Soekarno Hatta Bundaran Lambaro, Aceh Besar. PT. BPRS Hikmah Wakilah mempunyai 3 Kantor Kas yang masing-masing beralamat : (Brosur BPRS Hikmah Wakilah. 2012).

1. Kantor Kas Ulee Kareng, JL. T. Iskandar, Lamglumpang Ulee Kareng Banda Aceh.
2. Kantor Kas Keutapang, JL. Mata-Ie No. 55 Keutapang Dua, Aceh Besar.
3. Kantor Kas Darussalam, Jln. T. Nyak Arief No. 10 Dusun Rukoh, Darussalam Banda Aceh.

PT. BPRS. Hikmah Wakilah didirikan berdasarkan izin dan Akta pendirian lembaga sebagai berikut: (BPRS Hikmah Wakilah, 2018 a).

1. SK. Menteri Kehakiman RI. No. C-218-714. HT 03. 03 Tahun 1994, tanggal 21 Desember 1994, tentang izin pendirian BPRS Hikmah Wakilah.
2. SK. Menteri Keuangan RI. Nomor. Kep-199/KM. 17/1995, tanggal 18 Juli 1995. Tentang izin pendirian operasional BPRS Hikmah Wakilah.
3. SK. Menteri Kehakiman RI. No. W-00030 HT. 01. 4-TH. 2007 tanggal 14 Februari 2007, tentang persetujuan akta perubahan anggaran dasar perseroan terbatas.

#### **4.1.2 Visi dan Misi PT. BPRS Hikmah Wakilah**

Visi dan Misi BPRS Hikmah Wakilah seperti yang tertera di web adalah sebagai berikut: (BPRS Hikmah Wakilah. 2018 b).

a. Visi :

Menjadi BPR Syariah yang sehat dan terbaik di Indonesia.

b. Misi :

1. Menjalankan prinsip syariah secara kaffah dan konsisten.
2. Fokus pada usaha kecil dan mikro
3. Menjadikan pasar-pasar tradisional merupakan *captive market* PT. BPRS Hikmah Wakilah
4. Membuka jaringan pemasaran/kantor kas/capem di Provinsi Aceh yang memiliki potensi ekonomi baik untuk jangka waktu yang lama.

#### **4.1.3 Struktur Organisasi PT. BPRS Hikmah Wakilah**

Dalam upaya untuk memperoleh efektifitas dan efisiensi sebuah perusahaan membutuhkan struktur organisasi yang baik dalam upaya untuk mencapai target yang diinginkan. Struktur organisasi setiap perusahaan berbeda-beda, tergantung pada jenis dan besarnya perusahaan tersebut. Struktur organisasi bertujuan memberikan batasan antara wewenang dan tanggung jawab antara satu bagian dan bagian lainnya. Struktur organisasi yang baik akan memungkinkan pendelegasian wewenang yang baik dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan. Dalam ketentuan pasal 19 SK. DIR. BI. 32/36/1999 struktur organisasi PT. BPRS Hikmah Wakilah terdiri dari Dewan Komisaris dan Direksi

didampingi kepengurusan. Suatu BPRS wajib pula memiliki Dewan Pengawas Syariah yang berfungsi mengawasi kegiatan BPRS. Berikut dapat dilihat susunan dan tugas dari struktur organisasi PT. BPRS Hikmah Wakilah : (Brosur BPRS Hikmah Wakilah. 2012).

a. Dewan Pengawas Syariah

Mengawasi jalannya kegiatan operasional sehari-hari bank agar selalu sesuai dengan ketentuan-ketentuan syariah. Dewan pengawas syariah diharuskan untuk membuat pernyataan secara berkala (biasanya tiap bulan) bahwa bank yang diawasi sudah berjalan sesuai dengan ketentuan syariah. Tugas lain dari dewan pegawai syariah adalah meneliti dan membuat rekomendasi produk baru untuk bank yang diawasinya. Dengan demikian dewan pengawas syariah bertindak sebagai penyaring utama sebelum suatu produk diteliti kembali dan difatwakan oleh dewan syariah nasional (Antonio, 2001: 31).

b. Dewan Komisaris

Menggariskan kebijakan umum bank dan mengawasi jalannya kegiatan operasional bank sehari-hari. Dewan komisaris melakukan pengawasan sedikitnya sekali dalam seminggu untuk membicarakan perihal operasional bank, perkembangan kinerja, dan hambatan bank guna untuk mencari solusi yang terbaik,



serta pihak yang mengangkat dan memecat direksi apabila pengelolaan bank menyimpang dari garis ketentuan.

c. Direksi

Direksi terdiri dari direktur utama dan direktur. Direksi memiliki tugas pokok untuk memimpin bank dalam kegiatan sehari-hari sesuai dengan kebijakan umum yang telah digariskan oleh dewan komisaris.

d. Internal Audit

Menurut Standar Operasional Prosedur pembiayaan (2016) menjelaskan bahwa bagian ini mempunyai tugas dalam melakukan pemeriksaan atas proses pemberian pembiayaan dan pelunasannya serta melaporkan ke direksi, melakukan monitoring terhadap pembayaran kewajiban nasabah, pendebitan rekening nasabah dan lainnya.

e. Bagian Akuntansi dan Keuangan

Bagian ini mempunyai tugas dalam hal mengumpulkan bukti-bukti transaksi berdasarkan transaksi harian tersebut kemudian dibuat jurnal, buku besar dan sub buku besar, membuat laporan bulanan meliputi laporan keuangan dan akuntansi pihak-pihak yang terkait dengan bank serta laporan lainnya yang berkenaan dengan akuntansi, membuat laporan realisasi

anggaran setiap bulannya, dengan melampirkan realisasi pencapaian target.

f. *Teller*

Teller yaitu petugas yang melakukan kegiatan yang berkaitan dengan penerimaan, penarikan, dan transfer yang dilakukan oleh nasabah. Adapun fungsi dan tugas *teller* yaitu:

1. Melayani setiap transaksi penerimaan dan penarikan nasabah atas rekening tabungan dan deposito.
2. Memberikan penjelasan yang tegas dan ramah kepada nasabah dalam setiap proses transaksi.

g. *Customer Service (CS)*

*Customer Service* adalah setiap kegiatan yang diperuntukan atau ditujukan untuk memberikan kepuasan nasabah melalui pelayanan yang diberikan seseorang. Seorang *Customer Service* harus mampu memberikan solusi atau mencari jalan keluar untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh nasabah.

Fungsi *Customer Service* adalah sebagai berikut :  
(Kasmir, 2008: 182)

1. Sebagai *receptionist*, seorang CS berfungsi sebagai penerima tamu yang datang, baik nasabah baru maupun nasabah lama.

2. Sebagai *deskman*, seorang CS berfungsi sebagai orang yang melayani berbagai macam aplikasi yang diajukan nasabah atau calon nasabah.
  3. Sebagai *salesman*, tugas CS bank adalah menjual produk perbankan, melakukan *cross selling*, mengadakan pendekatan, dan mencari nasabah baru.
  4. Sebagai *customer relation officer* dalam hal ini tugas seorang CS harus menjaga *image* bank dengan cara membina hubungan baik dengan seluruh nasabah, sehingga nasabah merasa senang, puas, dan makin percaya kepada bank, yang terpenting adalah sebagai penghubung antara bank dengan seluruh nasabah.
  5. Sebagai komunikator, tugas CS sebagai komunikator adalah memberikan kemudahan kepada nasabah. Di samping itu, juga sebagai tempat menampung keluhan, keberatan, atau konsultasi.
- h. Bagian *Admin* pembiayaan

Bagian ini mempunyai tugas untuk mencatat dan membukukan transaksi yang diterima dari perjanjian atau akad, pengecekan laporan dan pembahasan permohonan dan rekomendasi besarnya jumlah pembiayaan yang akan diberikan.

i. Bagian SDI dan Umum

Bagian ini mempunyai tugas dalam pengadaan administrasi kantor dan perlengkapan, mengurus urusan rumah tangga perusahaan serta melayani biaya dan gaji yang telah disetujui oleh direksi, mengkoordinir petugas lapangan dalam membuat rekap harian, serta jumlah nasabah yang dikunjungi dan jumlah tabungan yang berhasil dihimpun pada hari tersebut.

j. Bagian *Marketing* dan *Account Officer*

Bagian ini mempunyai tugas mencari nasabah, dan juga memproses nasabah pembiayaan, menganalisa nasabah, melakukan pengontrolan serta bertugas melakukan penagihan dan upaya penyelesaian pembiayaan bermasalah.

k. *Legal Officer*

Bagian ini bertanggung jawab pada aspek hukum khususnya pada pembuatan akad baik itu pengikatan secara intern, maupun secara notaris.

l. Informasi Teknologi (IT)

Bagian ini bertugas memastikan jalannya seluruh *software* IT di bank, memperbaiki serta merawat sistem IT di bank, dan hal-hal lainnya yang berkaitan dengan informasi teknologi.

m. *Security*

Petugas yang menjaga keamanan serta ketertiban kantor, dan melayani tiap nasabah yang hadir serta memberikan informasi maupun bantuan jika nasabah mengalami berbagai kendala atau masalah.

n. *Office Boy (OB)*

Petugas yang menjaga kebersihan dan kenyamanan kantor, serta memberikan pelayanan lainnya yang dibutuhkan oleh karyawan selama masa jam kerja kantor.

**Tabel 4.1**

Karakteristik karyawan berdasarkan posisi kerja perunit kantor kas cabang.

No	Posisi yang di tempati	Jumlah
1	Kepala Kantor Kas	1
2	<i>Teller</i>	1
3	<i>Staff Marketing</i>	2
4	<i>Security</i>	1
		Total : 5 orang

**Sumber :** Bagian SDI dan Umum, tahun 2019

Dari tabel di atas, posisi yang paling dominan adalah Bagian Marketing yaitu sebanyak 2 orang atau 20%.

**Tabel 4.2**  
Struktur organisasi PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas  
Darussalam

No	Nama	Posisi
1	Drs. Hanafiah	Kepala kantor kas
2	Sisca Dila Yunita	<i>Teller/kasir</i>
3	Andri	<i>Staff Marketing/AO(account officer)</i>
4	Muhammad Fadhil	<i>Staff Marketing/AO(account officer)</i>
5	Agus Ferdian	<i>Security/OB(Office Boy)</i>

**Sumber :** Bagian SDI dan Umum, tahun 2019

Dari tabel di atas dapat kita lihat salah satu contoh struktur organisasi kantor kas PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.

#### **4.2 Pembiayaan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam**

##### **4.2.1 Produk pembiayaan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam**

###### **a. Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian pembiayaan berdasarkan sistem jual beli, dimana bank membiayai kebutuhan investasi nasabah yang kemudian dijual kepadanya dengan

harga jual tertentu yang disepakati yang dituangkan dalam akad pembiayaan

**Jenis-jenis pembiayaan murabahah:**

1. Pembiayaan Rehab Rumah

Pada pembiayaan rehab rumah ini pihak nasabah akan mentotalkan jumlah keperluan yang akan digunakan dalam proses rehab rumah dan kemudian bank akan memberikan pinjaman dana kepada nasabah tersebut.

2. Pembiayaan Pemilikan Kendaraan

Pada pembiayaan ini bank sendiri yang akan terjun langsung untuk membeli kendaraan yang sesuai dengan spesifikasi nasabah. Setelah bank mendapatkan kendaraan yang sesuai dengan spesifikasi nasabah maka bank akan memberikan kendaraan tersebut kepada nasabah. Pada pembiayaan ini pihak bank akan menahan surat kepemilikan kendaraan dan akan memberikannya setelah nasabah berhasil melunasi cicilannya.

3. Pembiayaan Serbaguna

Pembiayaan serbaguna sifatnya untuk mendapatkan benda atau barang tapi bukan untuk pembiayaan kendaraan motor atau

mobil, bukan untuk tanah atau bangunan, dan bukan untuk pembelian logam mulia.

#### 4. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan ini diberikan untuk membeli perlengkapan usaha yang akan digunakan untuk proses produksi suatu perusahaan. Contohnya seperti membeli mesin, tanah/bangunan atau barang investasi lainnya.

#### 5. Pembiayaan Modal Usaha

Pembiayaan ini diberikan untuk membantu masyarakat yang ingin membuka usaha namun belum memiliki modal.

### **b. Pembiayaan Mudarabah**

Pembiayaan mudarabah adalah akad kerjasama antara bank sebagai penyedia dana dengan nasabah (mudarib) yang mempunyai keahlian atau keterampilan untuk mengelola suatu pekerjaan/usaha yang produktif dan halal. Hasil keuntungan dari penggunaan dana bank yang dikelola mudarib dibagi bersama berdasarkan nisbah yang disepakati.

### **c. Pembiayaan Musyarakah**

Pembiayaan musyarakah adalah suatu bentuk kerjasama antara bank sebagai penyedia dana



dengan nasabah dimana masing-masing pihak memiliki porsi modal dalam jumlah yang sama atau berbeda sesuai kesepakatan. Penyertaan modal tersebut digunakan untuk pengelolaan suatu usaha/proyek yang menguntungkan dan sesuai dengan prinsip syariah. Pembagian keuntungan akan dibagi hasilkan berdasarkan nisbah yang telah disetujui serta dituangkan dalam akad pembiayaan.

#### 4.2.2 Persyaratan pembiayaan secara umum pada PT. BPRS Hikmah Wakilah

**Tabel 4.3**  
Persyaratan pembiayaan secara umum

No	Dokumen	Wiraswasta	Karyawan
1	Pasphoto 3x4 = 3 lembar	✓	✓
2	Foto copy KTP Suami & Istri	✓	✓
3	Foto copy KTP ahli waris bagi yang belum menikah	✓	✓
4	Foto copy Kartu Keluarga & Surat Nikah	✓	✓
5	Surat Keterangan Izin Usaha Dari Kantor Camat/Lurah	✓	—
6	Foto copy SIUP, TDP, Akte Pendirian & Perubahan	✓	—

**Tabel 2.1**  
**Lanjutan**

7	Foto copy Tabungan 3 bulan terakhir	✓	✓
8	Foto copy Rekening Listrik Bulan Terakhir	✓	✓
9	Asli Slip Gaji Karyawan & Foto Copy SK terakhir	✓	✓
10	Foto copy jaminan (BPKB, STNK, & Faktur Pajak	✓	✓
11	Foto copy Jaminan (Sertifikat atau AJB atau AH)	✓	✓
12	Membuka Tabungan di BPRS HW	✓	✓

**Sumber** : Brosur Produk Pembiayaan tentang Persyaratan Pembiayaan PT. BPRS Hikmah Wakilah.

#### **4.2.3 Pembiayaan Murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah**

Pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah terbagi tiga ,yaitu sebagai berikut:

- a. Pembiayaan murabahah konsumtif

Pembiayaan murabahah konsumtif adalah pembiayaan untuk pembelian barang-barang yang sifatnya untuk kebutuhan pribadi, bukan untuk usaha. Misalnya pembiayaan pembelian

(kepemilikan) kendaraan dan pembiayaan pembelian rumah.

Pembelian yang didasari karena kebutuhan sehari-hari masuk kedalam pembiayaan konsumtif.

b. Pembiayaan murabahah produktif

Pembiayaan murabahah produktif adalah pembiayaan murabahah yang dialokasikan untuk pembelian bahan atau alat yang akan digunakan dalam proses produksi.

Pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua:

1. Pembiayaan Modal Kerja. pembiayaan ini untuk memenuhi kebutuhan modal kerja perusahaan dalam menjalankan bisnis atau usahanya. Jangka waktu pembiayaan ini biasanya 1 sampai 3 tahun. Pembiayaan modal kerja dapat menggunakan produk murabahah, mudarabah, ataupun musyarakah.

Pembiayaan modal kerja dalam murabahah digunakan untuk pembelian sesuatu yang bersifat kebendaan, misalnya pembelian alat-alat telekomunikasi untuk memenuhi kontrak pengadaan dari pemberi kerja, perlu diketahui bahwa alat-alat telekomunikasi tersebut bukan termasuk investasi karena

tidak akan menjadi aset perusahaan melainkan akan dijual kepada pemberi kerja.

## 2. Pembiayaan murabahah investasi

Pembiayaan murabahah investasi adalah pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan pembelian aset perusahaan, misalnya pembelian mesin untuk perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi, pembelian alat-alat berat untuk para kontraktor tambang, pembelian kapal untuk perusahaan yang bergerak dalam bidang pelayaran atau angkatan laut, dan lain-lain. Jangka waktu pembiayaan ini biasanya lebih lama dari pada jangka waktu pembiayaan modal kerja, misalnya sampai dengan 7 (tujuh) tahun. Hal tersebut tentunya didasarkan atas kemampuan *cash flow* nasabah. Dalam hal ini pihak nasabah juga boleh mengajukan cara pembayarannya, apakah diangsur secara rata perbulan ataupun tidak.

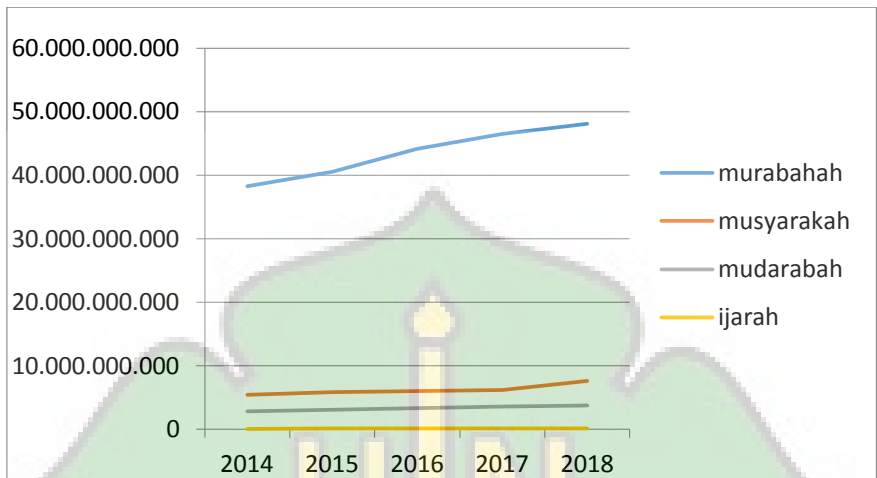
Apabila pendapatan nasabah setiap bulannya tidak merata, maka bank sebaiknya menyesuaikan, jangan sampai bank memaksakan angsuran yang sifatnya rata

perbulan sedangkan pendapatan nasabah tidak merata setiap bulannya. Hal itu tentunya akan menimbulkan kesulitan nasabah membayar angsuran nantinya.

**Tabel 4.4**  
Perkembangan Tahunan Produk Pembiayaan PT BPRS Hikmah  
Wakilah  
Tahun 2014-2018

Pembiayaan	2014	2015	2016	2017	2018
Murabahah	38.256.132.424	40.543.341.456	44.146.222.194	46.456.789.124	48.075.457.483
Musyarakah	5.432.000.000	5.876.000.000	6.076.000.000	6.198.000.000	7.620.000.000
Mudarabah	2.876.000.000	3.132.000.000	3.321.000.000	3.564.000.000	3.800.000.000
<i>Ijarah</i>	118.000.000	124.000.000	136.000.000	138.000.000	141.000.000

**Sumber :** PT. BPRS Hikmah Wakilah Tahun 2019



**Gambar 4.1**

Grafik Perkembangan Tahunan Produk Pembiayaan PT.BPRS Hikmah Wakilah.

**Sumber :** PT. BPRS Hikmah Wakilah Tahun 2019

Berdasarkan Tabel dan Grafik di atas sangat jelas terlihat jika pembiayaan murabahah paling dominan dibandingkan dengan pembiayaan-pembiayaan lainnya. Dominannya pembiayaan murabahah bukan tanpa sebab, melainkan banyak faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sehingga pembiayaan ini menjadi pembiayaan yang paling diminati oleh banyak nasabah.

**Tabel 4.5**  
Kode responden

No	Kode	Jabatan
1	R.01	Kepala kantor
2	R.02	<i>Staff Marketing</i>
3	R. 03	Akademisi

### 4.3 Faktor-faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor Kas Darussalam .

#### a. Transparansi

Transparansi adalah faktor yang paling berpengaruh besar terhadap dominannya pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis, di mana semua responden memberikan jawaban yang sama. Transparansi disini maksudnya ialah dalam hal pembelian barang nasabah oleh bank, di mana pihak bank akan memberitahu harga pokok serta margin keuntungan yang di masukkan ke dalam harga jual barang tersebut. Hal inilah yang menjadi dasar adanya keterbukaan antara bank dengan nasabah dalam pembiayaan murabahah.

Menurut hasil wawancara dengan R.01, bahwa transparansi atau keterbukaan antara bank dengan nasabah menjadi magnet tersendiri bagi produk ini sehingga membuat nasabah tertarik untuk memakai akad murabahah. Hal ini juga

didukung oleh jawaban yang diberikan oleh R.02. R.02 menyebutkan bahwa pihak bank akan terbuka mengenai harga pokok barang yang akan dijual serta margin keuntungan yang akan didapatkan oleh pihak bank. Adapun jawaban yang diberikan oleh R.03 berbeda dengan R.01 dan R.02, di mana R.01 dan R.02 memberikan jawaban dari sudut pandang bank, sedangkan R.03 memberikan jawaban dari sudut pandang nasabah. R.03 menyebutkan bahwa dengan adanya keterbukaan antara bank dengan nasabah maka akan membuat nasabah merasa lebih puas dalam melakukan transaksinya. Dengan adanya unsur transparansi dalam akad murabahah juga membuat nasabah tidak merasa adanya unsur penipuan dari pihak bank terhadap transaksi yang sedang dijalankannya, sehingga tidak ada keraguan sedikitpun dari pihak nasabah kepada pihak bank.

**b. Risiko lebih rendah**

Faktor risiko lebih rendah juga sangat berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah, menurut hasil wawancara ada dua responden yang memberikan jawaban yang serupa terkait pertanyaan tentang faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah pada bank. R.02 menyebutkan bahwa risiko lebih



rendah berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah pada bank, hal tersebut juga di dukung dengan jawaban yang diberikan oleh R.03 yang menyampaikan hal yang serupa. R.02 menyatakan bahwa dalam pembiayaan murabahah akad yang digunakan yaitu akad jual beli, hal ini berbeda dengan pembiayaan-pembiayaan lainnya yang menggunakan akad bagi hasil dalam transaksinya, hal itulah yang membuat murabahah memiliki risiko yang relatif rendah, sedangkan untuk keuntungannya sudah jelas.

Akad murabahah memiliki risiko yang relatif lebih rendah, baik dari sisi bank maupun nasabah. Dari sisi bank, jaminan mengcover lebih tinggi dari jumlah pinjaman (pembiayaan) yang diberikan ke nasabah. Di samping itu, dari hasil wawancara dengan R.03 yang memberikan pendapatnya bahwa pada akad murabahah nasabah ada kepastian mengenai jumlah angsurannya, karena dalam skema jual beli ini sudah ditetapkan nilai margin atau keuntungan bank yang tidak akan berubah hingga pembiayaannya lunas.

c. Kebutuhan masyarakat

Faktor kebutuhan masyarakat juga tidak kalah berpengaruh terhadap dominannya

pembiayaan murabahah pada bank, sebanyak dua responden memberikan jawaban yang serupa terkait pertanyaan faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah. Menurut hasil wawancara yang dilakukan dengan R.01, menyebutkan bahwa besarnya kebutuhan masyarakat di zaman modern ini menjadi peluang besar bagi bank dalam menawarkan segala kebutuhan yang diperlukan oleh masyarakat. Misalnya pihak bank akan menawarkan sepeda motor untuk masyarakat yang sedang membutuhkan sepeda motor namun belum mempunyai uang yang cukup untuk membelinya.

Hal serupa juga didukung dari hasil wawancara dengan R.02, di mana R.02 menyebutkan bahwa faktor kebutuhan masyarakat berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah pada bank. R.02 menyatakan bahwa pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah sekarang sedang melakukan promosi besar-besaran terkait pembelian sepeda motor, hal ini dilakukan karena sekarang sepeda motor merupakan barang yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat luas.

d. Prinsip Negosiasi

Prinsip negosiasi juga berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah, meskipun

pengaruhnya tidak sebesar dibandingkan dengan faktor-faktor sebelumnya. Hal ini dibuktikan dengan hanya satu responden yang memberikan jawaban ini yaitu dari R.02. Dalam akad murabahah yang ada pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam bank tidak memberikan pembiayaan 100% melainkan nasabah juga harus sudah menyediakan uang muka untuk membeli barang yang diinginkannya. Hal ini berbeda dengan pembiayaan murabahah produktif di mana bank akan sepenuhnya memberikan pembiayaan kepada nasabah pelaku usaha.

Prinsip negosiasi pada pembiayaan murabahah terletak pada uang mukanya, untuk uang muka yang telah ditetapkan oleh PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam yaitu berkisar antara 20%-30% dan masih bisa dinegosiasikan lagi.

e. Permintaan Pasar

Permintaan pasar juga berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah, walaupun hanya satu responden yang menyebutkannya yaitu dari R.01. Dominannya produk murabahah juga dipengaruhi oleh adanya permintaan yang tinggi di pasar terhadap produk-produk dengan menggunakan akad tersebut. bank juga bisnis, jadi mengikuti

permintaan pasar. Semakin tinggi permintaan nasabah akan produk murabahah, maka semakin tinggi pula keuntungan yang akan didapat oleh bank.

f. Sistem pembayaran secara angsuran

Salah satu alasan yang mempengaruhi dominannya produk murabahah di adalah karena sistem pembayarannya bisa secara angsuran/cicil. Produk murabahah sangat diminati masyarakat dikarenakan nasabah tidak membayar secara tunai kepada bank melainkan bisa dengan cara angsuran, sehingga nasabah tidak mengalami kesulitan dalam proses pembayaran atas barang yang telah dibeli.

g. Terhindar dari riba

Pada produk pembiayaan murabahah, bank berperan sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Bank akan membeli barang yang diinginkan nasabah kepada *supplier*, setelah barang yang dibeli sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka barang tersebut siap untuk diberikan kepada nasabah. Hal ini lah yang membedakan antara bank syariah dengan bank konvensional, di mana bank konvensional biasanya hanya memberikan sejumlah uang kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkannya tanpa memeriksa kemana sebenarnya uang tersebut

digunakan. Hal ini juga yang mempengaruhi pembiayaan murabahah menjadi produk pembiayaan paling dominan pada bank syariah.

Setelah melakukan wawancara terkait pertanyaan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan, penulis mendapatkan jawaban yang beragam dari semua responden. Responden penelitian dilakukan pada R.01, R.02, dan R.03.

Dari jawaban yang diberikan oleh masing-masing responden yang keseluruhannya berjumlah tujuh faktor yang mempengaruhi pembiayaan murabahah sebagai produk paling dominan. Faktor-faktor tersebut sebagai berikut:

a. Transparansi

Faktor transparansi menjadi faktor utama yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah. Hal ini dibuktikan dengan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis, di mana semua responden memberikan jawaban yang sama terkait faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah

b. Risiko lebih rendah

Risiko lebih rendah juga berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah, dimana dua dari tiga responden menyampaikan hal yang sama terkait pertanyaan tentang apa-apa saja

faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah. Dari hasil wawancara di menyatakan bahwa R.02 dan R.03 menyebutkan faktor serupa meskipun keduanya melihat dari sudut pandang yang berbeda, dimana R.02 melihat dari sudut pandang bank dan R.03 melihat dari sudut pandang nasabah.

c. Kebutuhan masyarakat

Kebutuhan masyarakat juga tidak kalah berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah, hal ini bisa dilihat dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis, dimana ada dua responden yang menyebutkan hal yang sama. Kedua responden tersebut yaitu R.01 dan R.02 yang hanya menilai dari sudut pandang bank saja sedangkan dari sudut pandang nasabah tidak disebutkan.

d. Prinsip negosiasi

Faktor prinsip negosiasi juga memiliki pengaruh terhadap dominannya jumlah pembiayaan murabahah, meskipun hanya satu responden yang menyebutkan yaitu dari R.02. Kemunculan prinsip negosiasi yang menjadi salah satu faktor dominannya pembiayaan murabahah hanya bisa dilihat dari sudut pandang bank tidak dari sudut pandang nasabah.

e. Permintaan pasar

Permintaan masyarakat juga ikut berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah, meskipun jawabannya hanya didapatkan dari satu responden saja, yaitu dari R.01. Faktor permintaan pasar juga sama dengan faktor sebelumnya, yang hanya bisa dilihat dari sudut pandang bank saja tidak dari sudut pandang nasabah.

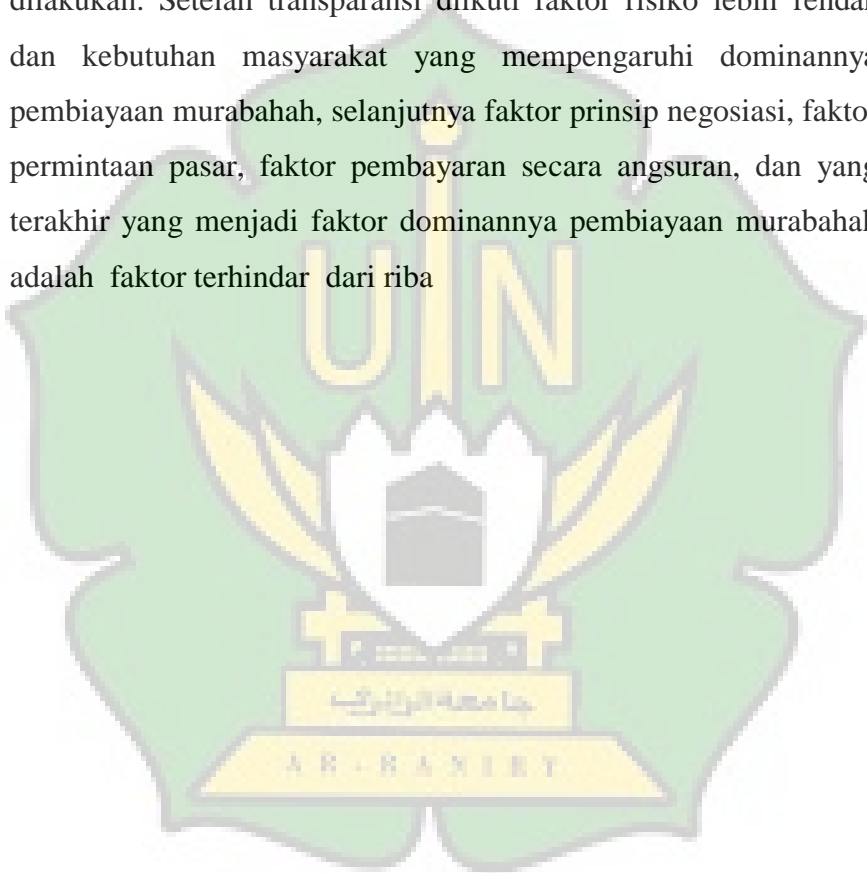
f. Pembayaran secara angsuran

Pembayaran secara angsuran juga menjadi salah satu faktor dominannya pembiayaan murabahah. Faktor ini didapatkan dari hasil wawancara dengan R.03, hal ini berbeda dengan faktor permintaan pasar, di mana faktor permintaan pasar yang dilihat dari sudut pandang bank sedangkan faktor pembayaran secara angsuran dilihat dari sudut pandang nasabah.

g. Terhindar dari riba

Faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah yang terakhir adalah faktor terhindar dari riba, faktor ini juga sama dengan faktor sebelumnya yang hanya dilihat dari sudut pandang nasabah. Faktor ini didapatkan setelah melakukan wawancara dengan R.03.

Dari keseluruhan faktor tersebut penulis menyimpulkan bahwa faktor utama yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah adalah faktor transparansi, dikarenakan semua responden memberikan jawaban yang sama saat wawancara dilakukan. Setelah transparansi diikuti faktor risiko lebih rendah dan kebutuhan masyarakat yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah, selanjutnya faktor prinsip negosiasi, faktor permintaan pasar, faktor pembayaran secara angsuran, dan yang terakhir yang menjadi faktor dominannya pembiayaan murabahah adalah faktor terhindar dari riba





## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara yang telah penulis lakukan pada PT. BPRS Hikmah Wakilah dapat peneliti simpulkan bahwa pada PT. BPRS Hikmah Wakilah jumlah nasabah yang mengambil produk pembiayaan murabahah mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah pada PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam terdapat lima faktor, yaitu karena adanya faktor transparansi atau keterbukaan antara bank dengan nasabah, faktor risiko lebih rendah, faktor kebutuhan masyarakat, faktor prinsip negosiasi, dan permintaan pasar juga menjadi faktor yang mempengaruhi dominannya pembiayaan murabahah. Namun yang menjadi faktor utama dominannya pembiayaan murabahah adalah faktor transparansi, hal ini bisa dibuktikan dengan jawaban yang diberikan oleh semua responden yang menyebutkan bahwa faktor transparansi sangat berpengaruh terhadap dominannya pembiayaan murabahah. Sedangkan untuk faktor-faktor yang lain tidak semua responden memberikan jawaban yang sama, seperti faktor risiko lebih rendah dan kebutuhan masyarakat yang hanya diberikan oleh dua responden dan faktor prinsip negosiasi dan permintaan pasar yang masing-masing hanya diberikan oleh satu responden.

Dalam penelitian ini peneliti juga telah mewawancarai salah satu akademisi guna untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan murabahah paling diminati di bank syariah. Hasil wawancaranya yaitu ada empat faktor yang menyebabkan murabahah paling diminati di bank syariah, yaitu faktor transparansi, faktor pembayaran secara angsuran, faktor terhindar dari riba dan faktor risiko lebih rendah. Berdasarkan hasil wawancara dalam penelitian ini ada kesamaan antara jawaban yang diberikan oleh pihak PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam dengan jawaban yang berikan oleh Akademisi.

## **5.2. Saran**

- a. Lembaga keuangan khususnya di Aceh diharapkan untuk lebih efektif lagi dalam melakukan sosialisasi terhadap produk-produk bank syariah, terutama produk murabahah produktif guna untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat luas.
- b. Dalam penelitian ini peneliti tidak mendapatkan data dari PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam langsung, melainkan dialihkan ke PT. BPRS Hikmah Wakilah Pusat, diharapkan untuk penelitian selanjutnya bisa mendapatkan data langsung dari PT. BPRS Hikmah Wakilah kantor kas Darussalam.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ma'ruf. (2006). *Hukum Perbankan dan Perkembangan Bank Syariah di Indonesia*. Banjarmasin: Antasari Press.
- Anggraeni, Winda. (2017). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah dan Penanganan Permasalahannya. *Skripsi*: UIN Raden Intan Lampung.
- Ascarya, (2007). *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Asiyah, Binti N. (2015). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. (2001). *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*. Medan: Gema Insani Press.
- Attin Asshodhiqoh Ifki. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Nasabah Melakukan Murabahah ke Lembaga Syariah dihubungkan dengan Tingkat Religiusitas. *Skripsi*: Universitas Islam Indonesia.
- BPRS Hikmah Wakilah. (2018). Profile (Online) Pada [bprshw.co.id/page/profile](http://bprshw.co.id/page/profile). Diakses pada 11 September 2019.
- BPRS Hikmah Wakilah. (2018). Visi Misi (Online) Pada [bprshw.co.id/page/visi-misi](http://bprshw.co.id/page/visi-misi). Diakses pada 11 September 2019.
- Brosur BPRS Hikmah Wakilah.( 2012).
- Dendawijaya, Lukman. (2004). *Lima Tahun Penyehatan Perbankan Nasional*. Bogor Selatan: Ghalia Indonesia.

- Dewan Syariah Nasional MUI dan Bank Indonesia. (2006). *Himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional MUI*. Jakarta: CV Gaung Persada
- Djamil, Fathurrahman. (2013). *Penerapan Hukum Perjanjian dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika.
- Haroen, Nasrun. (2007). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Gaya Media Pratama.
- Hasan, Zubairi. (2009). *Undang-Undang Perbankan Syariah Titik Temu Hukum Islam dan Hukum Nasional*. Jakarta: PT. Rajagrafindo persada.
- Ismail. (2011). *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kecana.
- Jannah, Ma'rifatul. (2018). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah pada Perbankan Syariah di Indonesia Periode 2011-2016. *Skripsi*: UIN Raden Intan Lampung.
- Karim, Adiwarmanto. A. (2010). *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Karim, Adiwarmanto. A. (2013). *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Kartono, Kartini. (1998). *Pengantar Metodologi Research*. Bandung: Alumni.
- Kasmir. (2011). *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. (2008). *Etika Customer Service*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

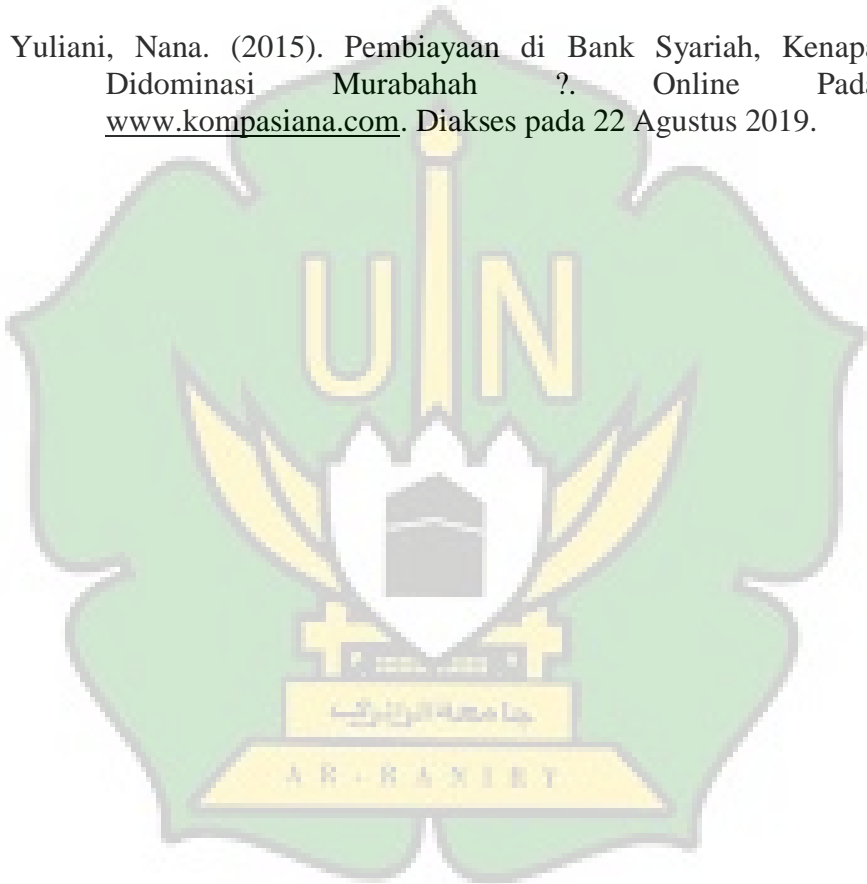
- KBBI. (2019). Definisi Dominan. Online Pada [kbbi.web.id/dominan](http://kbbi.web.id/dominan). Diakses pada 25 Agustus 2019.
- KBBI. (2019). Definisi Produk. Online Pada [kbbi.web.id/produk](http://kbbi.web.id/produk). Diakses pada 25 Agustus 2019.
- Moeleong, J.Lexi. (2005). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Karya.
- Muhammad. (2002). *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP.AMN YKPN.
- Muhammad. (2004). *Metode Penelitian Ekonomi Islam Pendekatan Kuantitatif*. Jakarta: Raja Grafindo persada.
- Muhammad. (2009). *Model-Model Akad Pembiayaan di Bank Syariah*. Yogyakarta: UI Press.
- Muhammad. (2011). *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nata, Abbudin. (1990). *Metodologi Studi Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo.
- Osmad, Muthaher. (2012). *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Saeed, Abdullah. (2003). *Bank Islam dan Bunga, Studi Kritis dan Interpretasi Kontermporer Tentang Riba dan Bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Sambodo Muhlas, Irba'. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Produk Murabahah di Baitul Maal Wa Tamwil Bina Ihsanul Fikri kota Yogyakarta. *Skripsi*: Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga.

- Sjahdeini, Sutan Remy. (2014). *Perbankan Syariah Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya*. Jakarta: Kencana Prenamedia group.
- Soemitra, Andri. (2009). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Medan: Kencana.
- Sudarsono, Heri. (2008). *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah: Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Sudjana, Nana dan Ibrahim. (2001). *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.
- Sugiarti, Sri. (2017). Kenapa Pembiayaan Skema Murabahah Sangat Digemari Kreditur. Online Pada [koperasisyariah212.co.id](http://koperasisyariah212.co.id). Diakses Tanggal 11 September 2019.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kualitatif Dan Kuantitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhendi, Hendi. (1997). *Fiqh Muamalah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sulhan, M dan Ely Siswanto. (2008). *Manajemen Bank Konvensional dan Syariah*. Malang: UIN Malang Press.
- Sumitro, Markum. (2004). *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sutopo, HB. (2006). *Metode Penelitian Kualitatif*. Surakarta: UNS press.
- Sutrisno, Hadi. (2002). *Metode Research*. Yogyakarta: UGM Press.

Umam, Khotibul. (2009). *Trend Pembentukan Bank Umum Syariah Pasca Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 (Konsep, Regulasi, dan Implementasi)*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.

Widodo, Sugeng. (2017). *Pembiayaan Murabahah*. Yogyakarta: UUI Press.

Yuliani, Nana. (2015). Pembiayaan di Bank Syariah, Kenapa Didominasi Murabahah ?. Online Pada [www.kompasiana.com](http://www.kompasiana.com). Diakses pada 22 Agustus 2019.



## DAFTAR LAMPIAN



Wawancara dengan ibuk Cut Elfida (Akademisi)



Wawancara dengan Bg Andri (*Staff Marketing*)





Wawancara dengan Bapak Hanafiah ( Kepala Kantor Kas PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam.





bpr syariah  
hikmah wakilah

Nomor : 206/DIR/BPRS-HW/XI/2019

Banda Aceh, 20 November 2019 M  
27 Dzulhijjah 1441 H

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh  
Di-  
Tempat

**Perihal : Surat Keterangan telah mengumpulkan Data**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Puji syukur kita panjatkan kehadhirat Allah SWT, shalawat serta salam kepada penghulu alam Nabi Besar Muhammad SAW, semoga kita semua selalu dalam lindungan dan rahmat-Nya.

Direksi PT BPRS Hikmah Wakilah dengan ini menerangkan sebagai berikut :

Nama : Cut Fitrah  
Nim : 150603177  
Prodi : Perbankan Syariah

Telah selesai melakukan penelitian pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Banda Aceh, sesuai surat pengantar Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Nomor 4923/Un.08/FEBI/TL.00/09/V/2019 tanggal 04 Oktober 2019, dengan judul "**Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Murabahah Sebagai produk Paling Dominan Pada PT. BPRS Hikmah Wakilah Kantor Kas Darussalam**".

Demikian surat keterangan ini di buat, semoga dapat dipergunakan seperlunya.

*Assalamu'alaikum Wr.Wb*

**DIREKSI**

PT. BPRS Hikmah Wakilah



**Drs Rusli**

Direktur

CC : File

**Kantor Pusat**  
Jl. Sri Ratu Safiatuddin No. 11-13  
Peunayong, Banda Aceh  
Tel : 0651 31055  
Fax: 0651 25509

**Cabang Lambaro :**  
Jl. Soekarno - Hatta  
Kel. Lambaro, Kec. Ingin Jaya  
Aceh Besar  
Tel - 0651 8070498

**Cabang Ulee Kareng :**  
Jl. T. Iskandar No.19  
Komplek Kampus Abulyatama  
Lamglumpang, Simpang Tujuh  
Ulee Kareng - Banda Aceh  
Tel - 0651 28211

**Kas Keutapang**  
Jl. Mata le No. 55  
Keutapang Dua  
Aceh Besar  
Tel : 0651 45881

**Kas Darussalam**  
Jl. T. Nyak Anief No.10  
Rukoh, Darussalam  
Banda Aceh  
Tel : 0651 6303094

Email : bprs\_hikmah@yahoo.com