

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA BAITUL QIRADH BAITURRAHMAN  
BAZNAS MADANI CABANG ULEE KARENG  
BANDA ACEH**



**Disusun Oleh :**

**A RISKI VONNA  
NIM.140601126**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III PERBANKAN SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
BANDA ACEH  
2017/1438**



**KEMENTERIAN AGAMA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY**  
**BANDAACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNISISLAM**  
Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs: [www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-arraniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

### **LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH**

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Riski Vonna  
Nim : 140601126  
Prodi : D-III Perbankan Syariah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan LKP 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 bertanggungjawab atas karya ini.*

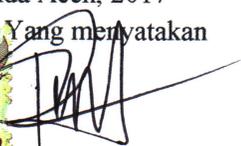
Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dantelah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan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

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 2017

Yang menyatakan



  
Riski Vonna

**LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR HASIL LKP**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Ar-Raniry Banda Aceh  
Sebagai Salah Satu Beban Studi  
Untuk Menyelesaikan Program Studi D-III Perbankan Syariah  
Dengan judul :

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN  
MURABAHAH PADA BAITUL QIRADH BAITURRAHMAN  
BAZNAS MADANI CABANG ULEE KARENG, BANDA ACEH**

Disusun oleh:

Riski Vonna  
NIM : 140601126

Disetujui untuk diseminarkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya  
telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan dalam penyelesaian studi  
pada

Program Studi Diploma III Perbankan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry

Pembimbing I,



Dr. Nevi Hasnita, S.Ag., M.Ag.  
NIP: 19771105 200604 2 003

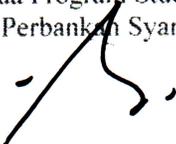
Pembimbing II,



Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si  
NIP: 0122078601

Mengetahui

Ketua Program Studi  
D-III Perbankan Syariah



Dr. Nilam Sari, MA  
NIP: 19710317 200801 2 007

**LEMBAR PENGESAHAN HASIL SEMINAR**

**LAPORAN KERJA PRAKTIK**

Disusun Oleh

Riski Vonna

NIM: 140601126

Dengan Judul:

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA BAITUL QIRADH BAITURRAHMAN BAZNAS MADANI  
CABANG ULEE KARENG**

Telah Diseminarkan Oleh Program Studi D-III Perbankan Syariah Fakultas  
Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry dan Dinyatakan Lulus Serta Diterima  
Sebagai Salah Satu Beban Program Studi Diploma III dalam Bidang Perbankan  
Syariah

Pada Hari/Tanggal : Senin/ 22 Januari 2018  
05 Jumadil Awal 1439

Di Darussalam, Banda Aceh  
Tim Penilai Laporan Kerja Praktik

Ketua,

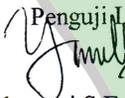


Dr. Nevi Hasnita, S.Ag.M.Ag  
NIP. 197711052006042003

Sekretaris,



Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si  
NIDN. 0122078601

Penguji I,  


Yulindawaati S.E., M.M  
NIP. 197907132014112002

Penguji II,

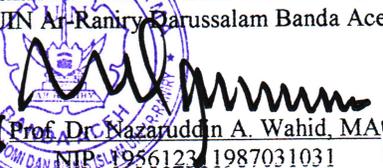


Haffizh Maulana, SP., S.HI., ME  
NIDN. 2006019002

Mengetahui

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



  
Prof. Dr. Nazaruddin A. Wahid, MA  
NIP. 195612311987031031

## 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
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	š	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	Ž	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. Konsonan

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>Fathah</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>Fathah dan ya</i>	Ai
◌َ و	<i>Fathah dan wau</i>	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
اَ / يَ	<i>Fathah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya</i>	Ā
اِ / يِ	<i>Kasrah</i> dan <i>ya</i>	Ī
اُ / يُ	<i>Dammah</i> dan <i>wau</i>	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

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 *fathah*, *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

: *raudah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ

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

طَلْحَةَ

: *Ṭalḥah*

### Catatan:

### Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail. Sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan. Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.
2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr ; Beirut, bukan Bayrut ; dan sebagainya.
3. Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf.



## DAFTAR ISI

<b>PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR.....</b>	
<b>LEMBAR PERSETUJUAN HASIL SEMINAR.....</b>	
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	
<b>HALAMAN TRANSLITERASI .....</b>	
<b>DAFTAR ISI.....</b>	
<b>RINGKASAN LAPORAN.....</b>	
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	
<b>BAB SATU : PENDAHULUAN.....</b>	
1.1 Latar Belakang .....	
1.2 Tujuan Kerja Praktik .....	
1.3 Kegunaan Kerja Praktik.....	
1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik.....	
<b>BAB DUA : TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK .....</b>	
2.1 Sejarah Singkat BQ Baiturrahman Baznas Madani .....	
2.2 Struktur Organisasi BQ Baiturrahman Baznas Madani..	
2.3 Kegiatan Usaha BQ Baiturrahman Baznas Madani .....	
2.3.1 Penghimpunan Dana.....	
2.3.2 Penyaluran Dana .....	
2.4 Keadaan Personalia BQ Baiturrahman Baznas Madani .	
<b>BAB TIGA : HASIL KEGIATAN KERJA PRAKTIK.....</b>	
3.1 Kegiatan Kerja Praktik .....	
3.1.1 Bagian Marketing .....	
3.1.2 Bagian Teller .....	
3.2 Bidang Kerja Praktik .....	
3.2.1 Pengertian dan syarat-syarat pembiayaan Murabahah pada BQ Baiturrahman Baznas Madani.....	
3.2.2 Mekanisme pemberian pembiayaan Murabahah pada BQ Baiturrahman Baznas Madani.....	
3.2.3 Manfaat pembiayaan Murabahah pada BQ Baiturrahman Baznas Madani .....	
3.2.4 Kendala dalam penyaluran Pembiayaan Murabahah pada BQ Baiturrahman Baznas Madani.....	
3.3 Teori Yang Berkaitan .....	
3.3.1 Pengertian Pembiayaan .....	
3.3.2 Produk Pembiayaan .....	
3.3.3 Manfaat Pembiayaan .....	

3.4 Evaluasi Kerja Praktik .....

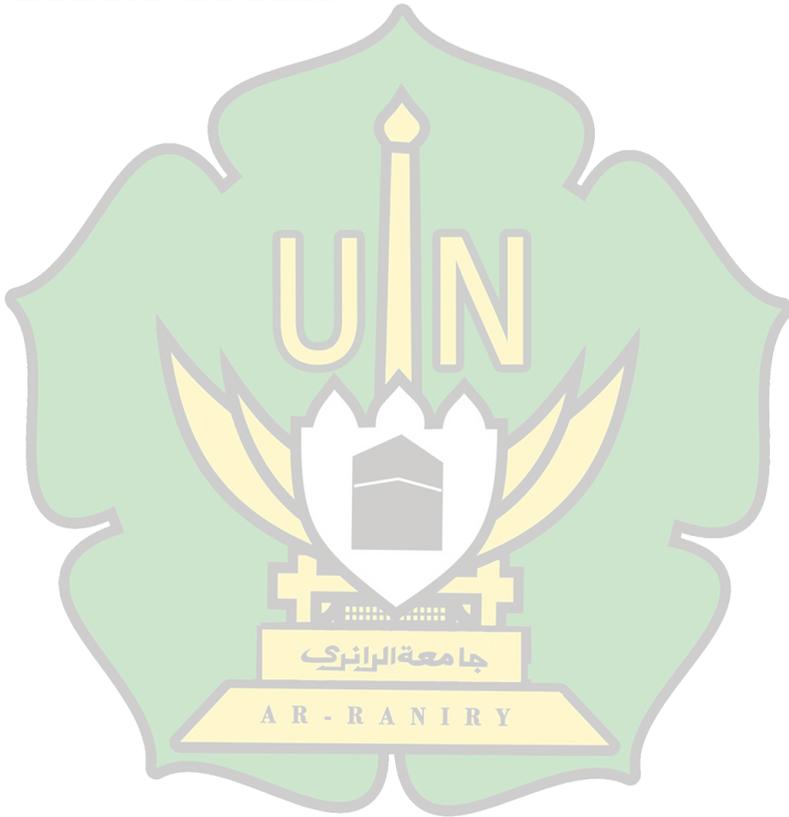
**BAB EMPAT : PENUTUP .....**

4.1 Kesimpulan .....

4.2 Saran.....

**DAFTAR PUSTAKA .....**

**LAMPIRAN-LAMPIRAN.....**



## RINGKASAN LAPORAN

Nama Mahasiswa : Riski Vonna  
NIM : 140601126  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/DIII Perbankan Syariah  
Judul Laporan : Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng, Banda Aceh  
Tanggal Sidang : 22 Januari 2018  
Tebal LKP : 45 Halaman  
Pembimbing I : Dr. Nevi Hasnita, S.Ag.,M.Ag  
Pembimbing II : Abrar Amri, SE.,SPd.I.,M.Si

Penulis melakukan Kerja Praktik pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng, Banda Aceh.. Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani merupakan salah satu Lembaga keuangan non bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani telah beroperasi sejak tahun 1995 dan mendapatkan pengesahan badan hukum dengan nomor : 367/ BH/ KDK.1.9/ 2001 pada tahun 2001. Penulisan Laporan Kerja Praktik ini dilakukan berdasarkan teori-teori berdasarkan tinjauan kepustakaan dan wawancara dengan karyawan Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani. Tujuan penulisan laporan kerja praktik ini adalah untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran Produk Pembiayaan *Murabahah* Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani. Berdasarkan penulisan Laporan Kerja Praktik ini dapat diketahui bahwa dengan adanya strategi pemasaran untuk memberikan pelayanan yang berkualitas dengan tujuan agar dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah pada koperasi ini. Dalam strategi peningkatan pemasaran ini dilakukan beberapa cara yaitu dengan melakukan strategi produk, strategi harga, strategi tempat, dan strategi promosi. Melalui strategi tersebut Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani akan mampu memenuhi keinginan dan keperluan yang dibutuhkan oleh nasabah dalam hal pemberian pelayanan yang berkualitas dan memuaskan. Strategi ini merupakan suatu keharusan yang harus dilakukan setiap perusahaan agar dapat bersaing secara sehat dengan perusahaan lain yang menyediakan layanan jasa yang sama.

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Struktur Organisasi Baitul Qiradh Baiturrahman  
Baznas Madani Cabang Ulee Kareng ..... 15



# **BAB SATU PENDAHULUAN**

## **1.1 Latar Belakang**

Bagi masyarakat bank bukan merupakan sesuatu hal yang asing, karena bank merupakan lembaga keuangan dari aktifitas ekonomi yang terpenting dan sebagai suatu sistem yang dibutuhkan dalam suatu negara. Dengan kata lain, kemajuan bank dalam suatu negara dapat dijadikan ukuran kemajuan negara yang bersangkutan. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat, bank akan membantu perekonomian masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya.

Perkembangan lembaga keuangan saat ini juga didukung oleh perkembangan industri lembaga keuangan syariah yang secara informal telah dimulai sebelum dikeluarkannya kerangka hukum formal sebagai landasan perbankan syariah di Indonesia. Lembaga keuangan syariah di Indonesia dari tahun ketahun terus mengalami peningkatan yang sangat pesat. Hal tersebut menunjukkan kebutuhan masyarakat akan hadirnya institusi-institusi keuangan yang dapat memberikan jasa keuangan yang sesuai dengan syariah.

Undang-Undang Perbankan No21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah menyebutkan bahwa Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Undang-undang tersebut juga memberikan arahan bagi bank-bank konvensional untuk membuka cabang syariah atau bahkan mengkonversikan diri secara total menjadi bank syariah. Prinsip utama yang menjadi keunggulan bank syariah adalah larangan adanya praktik riba dalam berbagai bentuk

transaksi, melakukan kegiatan usaha dan jual beli berdasarkan perolehan yang sah.

Lembaga keuangan dibagi menjadi lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan lainnya (*non bank*). Lembaga keuangan bank meliputi Bank Sentral, Bank Umum dan Bank Perkreditan Rakyat. Lembaga keuangan *non bank* meliputi Pasar Modal, Pengadaian, Koperasi, Asuransi, Perusahaan Sewa Guna Usaha (*leasing*).

Baitul Qiradh merupakan salah satu lembaga keuangan *non bank* yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah. Perkembangan Baitul Qiradh saat ini sangatlah pesat, khususnya di Aceh yang merupakan daerah dimana diberlakukannya syariat Islam dan menjadi tempat yang sangat sesuai untuk perkembangan Baitul Qiradh. Baitul Qiradh Baiturrahman merupakan salah satu Baitul Qiradh yang berkembang pesat di Aceh.

Baitul Qiradh Baiturrahman merupakan salah satu koperasi yang telah beroperasi sejak tahun 1995 dan baru mendapatkan pengesahan badan hukum dengan nomor : 367/ BH/ KDK.1.9/ 2001 pada tahun 2001. Baitul Qiradh Baiturrahman dalam menjalankan operasinya mengembangkan jasa usaha simpan pinjam. Adapun dalam pengelolaannya Baitul Qiradh Baiturrahman menggunakan sistem manajemen perbankan syariah yaitu yang beroperasi layaknya bank syariah dengan prinsip bagi hasil, tidak menggunakan sistem suku bunga.

Baitul Qiradh Baiturrahman adalah salah satu lembaga keuangan syariah yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat melalui pembiayaan guna mengembangkan usaha kecil. produk-produk pembiayaan yang ditawarkan pada Baitul

Qiradh antara lain pembiayaan *mudharabah*, *musyarakah*, *murabahah*, *QardhuN hasan*, *Ijarah*, dan *Bai' Bitsaman Ajil*.

Pelaksanaan pembiayaan pada Baitul Qiradh berbeda dengan lembaga keuangan konvensional. Baitul Qiradh tidak menggunakan sistem bunga dalam operasinya, namun menetapkan sistem bagi hasil (*profit and lost sharing*) berdasarkan *ijab qabul* antara Baitul Qiradh dengan nasabah. Salah satu produk yang menggunakan skema tersebut adalah produk pembiayaan *murabahah* penjual harus memberi tahu harga pokok yang dia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.

Pada pembiayaan *murabahah* juga terdapat beberapa masalah yang muncul seperti, disaat nasabah memiliki langganan dan juga tempat pembelian barang yang lebih murah dibandingkan dengan toko dimana Baitul Qiradh akan membeli barang.

Setiap tahunnya pembiayaan *murabahah* mengalami penurunan yang disebabkan oleh ketidaktahuan masyarakat akan produk *murabahah*, sehingga sangat sedikit diantara pedagang yang melakukan akad *murabahah* pada Baitul Qiradh Baiturrahman cabang Ulee Kareng. Oleh karena itu Baitul Qiradh harus dapat mengatasi permasalahan tersebut dengan menyusun beberapa strategi agar para pedagang tertarik melakukan akad *murabahah*.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik membahas tentang **“Strategi Pembiayaan Pada Produk *Murabahah* di Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng”**.

## 1.2 Tujuan Laporan Kerja Praktik

Adapun tujuan Penulisan Laporan Kerja Praktik ini adalah untuk mengetahui strategi pembiayaan produk *Murabahah* pada Baitul Qiradh Baiturahman Baznas Madani cabang Ulee Kareng.

## 1.3 Kegunaan Laporan Kerja Praktik

### 1. Khazanah Ilmu Pengetahuan

Hasil laporan kerja praktik dapat menjadi bahan referensi diprodu DIII Perbankan Syariah dalam perkembangan ilmu pengetahuan dibidang perbankan syariah dan menjadi sumber bacaan bagi mahasiswa khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk mengetahui bagaimana Strategi Pembiayaan pada Produk *Murabahah* Baitul Qirah Baiturahman Cabang Ulee Kareng.

### 2. Masyarakat

Hasil laporan kerja dapat memberikan informasi dan manfaat da manfaat bagi masyarakat luas dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya, baik dalam teori maupun praktik untuk dapat memahami strategi pemasaran pembiayaan pada produk *Murabahah*.

### 3. Instansi Tempat Kerja Praktik

Hasil laporan kerja praktik ini dapat menjadi masukan bagi pihak Baitul Qiradh untuk pengembangan produk pembiayaan pada masa yang akan datang dan juga memberikan kontribusi positif bagi instansi tentang teori-teori yang relavan dengan perbankan syariah kedepannya.

#### 4. Penulis

Hasil laporan kerja praktik ini dapat berguna untuk memahami praktik kerja yang ada, laporan ini dapat juga menjadi media pengembangan diri serta dapat menambah wawasan baru guna menambah ilmu pengetahuan khususnya dalam pengembangan ilmu pengetahuan yang telah diterima diperkuliahan dengan keadaan yang sebenarnya dilapangan. selain itu Laporan Kerja Praktik ini sebagai salah satu persyaratan akademis yang harus dilakukan oleh mahasiswi, untuk menyelesaikan studi pada Program Diploma III Perbankan Syariah.

#### **1.4 Sistematika Penulisan Laporan Kerja Praktik**

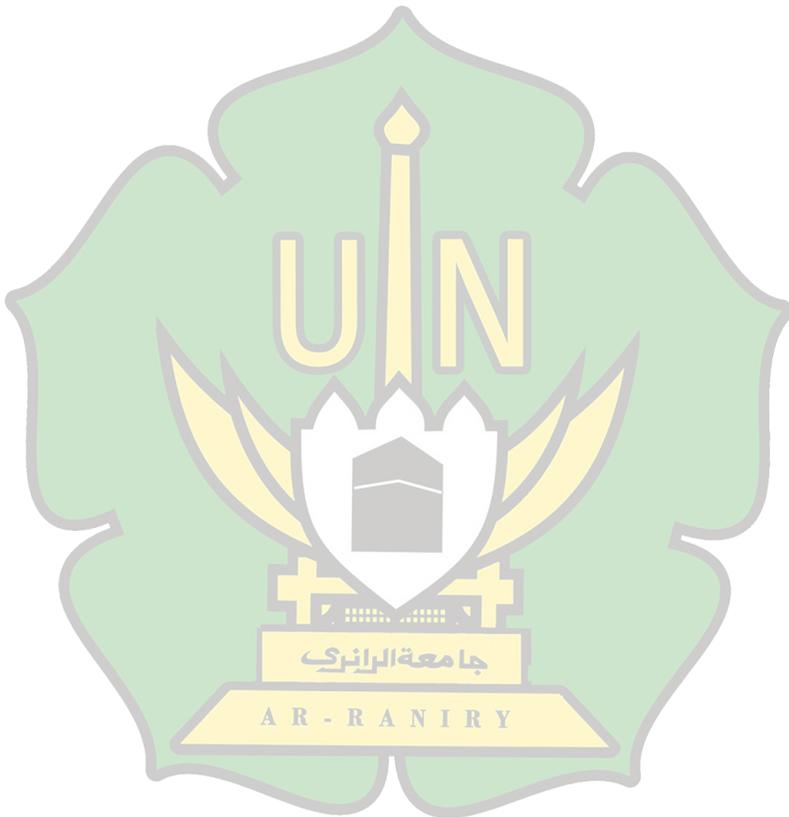
Sistematika penulisan tugas akhir (laporan kerja praktik) terbagi dalam empat bab yaitu pendahuluan, tinjauan lokasi kerja praktik, hasil kegiatan kerja praktik, dan penutup.

Bab satu membahas tentang pendahuluan, yang meliputi latar belakang, Tujuan Laporan Kerja Praktik, Kegunaan Laporan Kerja Praktik, dan Sistematika Penulisan Kerja Praktik, Kemudian

Bab Dua membahas tentang Tinjauan Lokasi kerja praktik yang menjelaskan tentang, Sejarah Singkat Baitul Qiradh Baiturahman cabang ule kareng Banda Aceh, Struktur Organisasi Baitul Qiradh Baiturahman cabang ule kareng Banda Aceh, Kegiatan Baitul Qiradh Baiturahman cabang ule kareng Banda Aceh, dan Keadaan personalia Baitul Qiradh Baiturahman cabang ule kareng Banda Aceh.

Selanjutnya Bab Tiga membahas tentang Hasil Kegiatan Kerja Praktik yang menjelaskan, bidang Kerja Praktik, dan teori yang berkaitan dan evaluasi Kerja Praktik.

Dan terakhir merupakan bab empat yang berisikan mengenai kesimpulan dari hasil Kerja Praktik dan untuk kegunaan dalam laporan Kerja Praktik



## **BAB DUA**

### **TINJAUAN LOKASI KERJA PRAKTIK**

#### **2.1 Sejarah Singkat Baitul Qiradh Baiturrahman**

Lembaga keuangan Baitul Qiradh Baiturrahman diresmikan oleh Bapak Prof. Dr. B.J. Habibie selaku ketua umum Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) pusat pada tanggal 8 juli 1995 dan mulai beroperasi pada tanggal 2 oktober 1995. Baitul Qiradh Baiturrahman baru mendapat pengesahan dengan nomor badan hukum koperasi pada tanggal 7 agustus 2001, yakni dengan nomor badan hukum 367/BH/KDK 1.9/VIII/2001 yang dalam operasionalnya dikenal dengan nama Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani.

Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani merupakan prakasan dari Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dan Majelis Ulama Indonesia (MUI) yang mendirikan sebuah lembaga keuangan syariah sebagai wujud kepedulian ICMI untuk mendukung program pemerintah dalam mengentas kemiskinan, kebodohan, dan keterbelakangan yang mayoritasnya dialami oleh umat islam yang ada di Indonesia. Lembaga keuangan syariah tersebut diberi nama sebagai Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Kemudian pada tanggal 7 agustus 2001 PINBUK melalui surat nomor 346/SKT/PINBUK/E/V/VII-95 menerangkan bahwa lembaga keuangan syariah Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani menjalankan aktivitasnya dalam binaan PINBUK pusat.

Baitul Qiradh Baiturrahman sebagai lembaga keuangan syariah, bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan pendapatan ekonomi masyarakat dalam mewujudkan kesejahteraan melalui pembiayaan guna pengembangan usaha kecil atau masyarakat ekonomi lemah melalui

pengembangan usaha kecil di bidang perdagangan industri rumahan dan jasa. Baitul Qiradh Baiturrahman didirikan dengan visi “Memberdayakan ekonomi umat dengan memberikan pelayanan prima kepada nasabah dan menjadi Baitul Qiradh unggulan di Aceh serta menjadi pusat studi dan kajian keuangan mikro syariah di Aceh”. Misi dari Baitul Qiradh Baiturrahman adalah sebagai berikut:

1. Menyediakan jasa keuangan yang berkelanjutan bagi 5000 nasabah.
2. Mengimplementasikan prinsip dasar syariah bagi keuangan mikro.
3. Mencapai tingkat pengembalian pinjaman yang terbaik diantara Baitul Qiradh di Aceh.
4. Memperkuat usaha pada bagian usaha mikro.
5. Meningkatkan pemberian sumbangan amal (zakat, infaq, dan shadaqah) untuk membantu kaum dhuafa dan meningkatkan minat menabung dari kalangan pelajar dan mahasiswa.

## **2.2 Struktur Organisasi Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng**

Organisasi merupakan alat atau wadah dari sekelompok yang bekerja sama dalam menjalankan aktivitas-aktivitas untuk mencapai tujuan. Apabila organisasi itu telah dijalankan dengan baik dan benar, maka tujuan yang optimal akan lebih mudah untuk dicapai. Struktur organisasi adalah suatu kerangka yang menunjukkan setiap tugas untuk mencapai tujuan organisasi dalam memikul setiap tugas dan pekerjaan. (Hasibuan, 2000: 5).

Pembentukan struktur organisasi ini bertujuan untuk mengatur pembagian tugas secara jelas dari masing-masing bidang kerja, sehingga antara wewenang dan tanggung jawab satu bagian dengan bagian lain tidak terjadi tumpang tindih. Suatu struktur organisasi yang baik tentunya akan membantu sebuah organisasi untuk mencapai pelaksanaan yang baik dalam organisasi-organisasi. Struktur organisasi ini merupakan kerangka dimana organisasi itu beroperasi, (Terry dan Leslie, 2000: 120).

Lembaga keuangan, baik lembaga keuangan bank maupun lembaga keuangan non-bank harus ada batasan yang jelas antara wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian dan orang-orang yang tergabung didalamnya. Maka dari itu setiap lembaga keuangan perlu memiliki struktur organisasi yang fleksibel dan memungkinkan diadakan penyesuaian terhadap perubahan-perubahan keadaan tanpa melakukan perubahan struktur secara keseluruhan.

Struktur organisasi antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya biasanya berbeda. Kondisi ini dipengaruhi oleh skala perusahaan, jumlah tenaga kerja dan bentuk perusahaan. Secara garis besar, struktur organisasi Baitul Qiradh Baiturrahman yang berbadan hukum koperasi, Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani merujuk kepada aturan-aturan perkoperasian, dimana Rapat Anggota Tahunan (RAT) merupakan strata tertinggi dalam setiap pengambilan keputusan yang strategis. Rapat Umum Tahunan (RAT) terdiri dari Pengurus, Direktur, Dewan Pengawas Syariah, Manajer, *Costumer Servis* (CS) atau *Teller*, dan *Marketing*. Adapun tugas dari struktur organisasi tersebut adalah sebagai berikut:

#### 1. Rapat Anggota Tahunan (RAT)

Pelaksanaan Rapat Anggota Tahunan (RAT) adalah dalam rangka memenuhi ketentuan Undang-Undang Nomor 17 tahun 2012, dimana

setiap tahun pengurus koperasi wajib melaksanakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) untuk mempertanggung jawabkan seluruh kegiatan organisasi dan usaha yang telah dikerjakan selama satu tahun buku, dan merupakan momen yang sangat penting sebagai forum untuk meninjau kembali dalam mengevaluasi pelaksanaan program ditahun yang lalu dan melihat ke depan untuk menyusun program kerja baru dalam melaksanakan tujuan di tahun depan. Rapat anggota Tahunan ini dilakukan minimal 1 tahun sekali yang disebut sebagai RAT, tetapi sesungguhnya Rapat Anggota dapat dilakukan sewaktu-waktu jika memang terdapat masalah koperasi yang kewenangannya ada pada rapat anggota. Rapat Anggota Tahunan memiliki tugas sebagai berikut:

- a. Menetapkan anggaran dasar
  - b. Menetapkan pengesahan pertanggung jawaban pengurus dalam pelaksanaan bidang tugasnya
  - c. Memilih, mengangkat, serta memberhentikan pengurus dan pengawas
  - d. Mengesahkan rencana kerja, rencana anggaran pendapatan dan belanja Koperasi, serta pengesahan laporan keuangan.
2. Pengurus

Pengurus merupakan wakil dari anggota yang dipilih dari anggota dan oleh anggota dalam Rapat Anggota dan dapat diberhentikan oleh Rapat Anggota. Sebagai pihak yang dipercaya oleh Anggota untuk menjalankan roda organisasi dan bisnis, maka pengurus wajib melaksanakan harapan dan amanah yang diterima dari anggota dalam Rapat Anggota. Pengurus bertanggungjawab mengenai segala kegiatan pengelolaan koperasi dan usahanya kepada Rapat Anggota, dengan kata lain Pengurus harus mampu dalam mengoperasionalkan kebijakan-kebijakan strategis yang

ditetapkan Rapat Anggota. Penguruslah yang mewujudkan arah kebijakan strategis yang menyangkut organisasi maupun usaha. Pengurus memiliki tugas untuk mencari modal atau dana dari pihak ketiga untuk memperkuat modal atau menambahkan modal pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani.

### 3. Direktur

Direktur adalah orang yang memimpin perusahaan dalam kegiatan sehari-hari. Adapun tugas dari direktur adalah sebagai berikut:

- a. Menyiapkan laporan untuk pengurus
  - b. Menghadiri rapat intern dan ekstern
  - c. Memperkenalkan atau mempromosikan Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani kepada masyarakat, instansi, pemerintah, swasta, BUMN, dan NGO baik lokal maupun asing
  - d. Menyetujui dan menandatangani pembiayaan diatas batas kewenangan manajer cabang
  - e. Membuat kebijakan pada Baitul Qiradh
  - f. Melakukan tugas-tugas tambahan yang diberikan oleh pengurus
- ### 4. Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah adalah suatu dewan yang dibentuk untuk mengawasi jalannya lembaga keuangan syariah agar sesuai dengan yang di syariatkan islam. Adapun Dewan Pengawas Syariah memiliki tugas sebagai berikut:

- a. Melakukan pemeriksaan keseluruhan kantor cabang Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani
- b. Melakukan pengawasan dan pengontrolan di sektor riil
- c. Melakukan konsultasi dengan pengurus

### 5. *Manajer*

*Manajer* pada Baitul Qiradh Baiturrahman memiliki tugas sebagai berikut:

- a. Membuka brankas
  - b. Memberikan uang kepada teller untuk kebutuhan transaksi
  - c. Menanyakan kepada marketing officer nasabah jatuh tempo, nasabah pembiayaan yang baru serta melakukan pemeriksaan nasabah yang bermasalah atau macet
  - d. Memberikan pelayanan kepada nasabah bagi yang membutuhkan informasi tentang pembiayaan dan tabungan
  - e. Melakukan konsultasi dengan pimpinan dan membuat daftar angsuran nasabah
6. *Costumer Service (CS)/Teller* memiliki tugas yakni:
- a. Sebagai kuasa lembaga keuangan untuk menerima dan membayarkan uang
  - b. Mengatur saldo kas
  - c. Melayani setoran tabungan dan deposito
  - d. Membayarkan pembiayaan
  - e. Melaporkan nasabah pembiayaan yang jatuh tempo
  - f. Marketing, mempunyai tugas dan wewenang yakni:
  - g. Mencari anggota nasabah penabung atau penghimpunan tabungan
  - h. Memberi penjelasan mengenai syarat-syarat pembiayaan
  - i. Menganalisa atau mensurvei ke tempat usaha nasabah yang mengajukan pembiayaan
  - j. Melakukan pengecekan nasabah yang akan atau yang sudah jatuh tempo

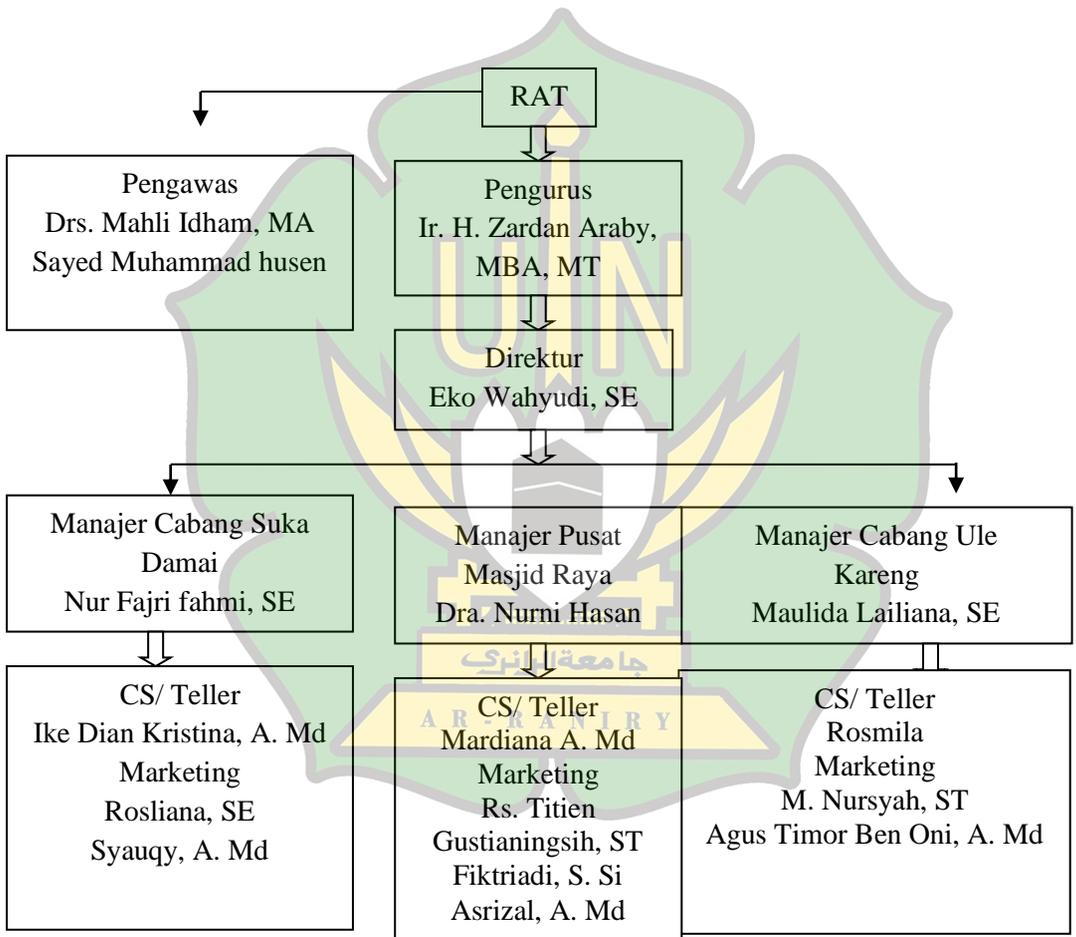
- k. Menagih angsuran pembiayaan bermasalah, menjemput tabungan atau angsuran nasabah setiap hari kerja
- l. Mempromosikan produk yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman kepada nasabah
- m. Melakukan konsultasi dengan pimpinan dan membuat daftar angsuran nasabah.



Berikut adalah bagian struktur organisasi yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman:

**Gambar 2.1**

**Struktur organisasi Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng**



Sumber: Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani, Banda Aceh, (2017)

## **2.3 Kegiatan Usaha Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani Cabang Ulee Kareng**

Baitul Qiradh Baiturrahman merupakan sebuah lembaga keuangan yang melakukan kegiatannya sama dengan perbankan syariah umumnya, yaitu melakukan penghimpunan dana dan penyaluran dana kepada masyarakat sesuai dengan prinsip islam atau prinsip syariah, yakni dengan margin bagi hasil dan tidak menggunakan sistem suku bunga atau riba. Baitul Qiradh selain melakukan penghimpunan dan penyaluran dana juga memberikan jasa-jasa lainnya. Penghimpunan dan penyaluran dana yang dilakukan oleh Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng adalah sebagai berikut:

### **2.3.1 Penghimpunan dana**

Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng, pemilik dana menanamkan uangnya pada Baitul Qiradh tidak dengan motif untuk mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan atas harta yang dikelola oleh Baitul Qiradh dengan prinsip bagi hasil. Ada beberapa produk penghimpunan dana yang ditawarkan oleh Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng yang berupa produk tabungan dan deposito.

Adapun beberapa jenis produk tabungan dan deposito tersebut diantaranya:

1. Tabungan *Mudhārabah*, merupakan jenis simpanan yang pengambilannya bisa dilakukan setiap saat pada saat jam buka layanan kas. Simpanan *Mudhārabah* ini terbuka untuk

umum atau individu tanpa batasan usia. Adapun setoran awal untuk membuka tabungan ini adalah Rp.10.000

2. Tabungan Pendidikan, adalah jenis simpanan yang diperuntukkan untuk pelajar, baik dari TK sampai ke jenjang perguruan tinggi. Setoran awal untuk membuka tabungan pendidikan ini minimal adalah Rp. 10.000
3. Tabungan Idul Fitri, yaitu jenis simpanan untuk membantu persiapan kebutuhan dana di hari raya idul fitri. Jenis tabungan ini adalah jenis simpanan berjangka yang hanya dapat ditarik minimal 1 tahun berjalan atau menjelang hari raya idul fitri. Untuk membuka tabungan ini maka setoran minimal adalah Rp. 25.000 dan setoran selanjutnya adalah Rp.10.000
4. Tabungan Qurban, Tabungan Qurban merupakan jenis simpanan untuk membantu persiapan nasabah untuk menunaikan ibadah qurban pada bulan Dzulhijjah atau saat hari raya qurban/idul adha. Tabungan ini sama halnya dengan jenis tabungan idul fitri, dimana penarikannya hanya dapat dilakukan minimal 1 tahun berjalan atau menjelang hari raya qurban. Untuk membuka tabungan ini maka setoran awalnya minimal adalah Rp. 50.000 dan setoran selanjutnya minimal adalah Rp.100.000
5. Tabungan Walimah, yaitu jenis simpanan untuk membantu persiapan pernikahan yang sifat simpanannya berjangka minimal 3 bulan berjalan. Setoran awal untuk tabungan ini minimal Rp. 100.000

6. Tabungan Haji/Umrah, merupakan jenis simpanan untuk membantu persiapan menunaikan ibadah haji/umrah yang sifat simpanannya berjangka minimal 1 tahun berjalan. Setoran awal untuk tabungan ini minimal adalah Rp. 1.000.000 dan setoran selanjutnya Rp. 100.000
7. Tabungan Berjangka atau Deposito Baiturrahman adalah deposito berjangka dengan jangka waktu 3, 6, dan 12 bulan. Simpanan minimal untuk Deposito Baiturrahman adalah Rp. 500.000. (Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani, Banda Aceh, 2017)

### 2.3.2 Penyaluran dana

Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng dalam hal penyaluran dana, terdapat beberapa jenis produk yang tergolong ke dalam penyaluran dana yang disebut dengan pembiayaan. Adapun beberapa jenis produk pembiayaan pada Baitul Qiradh Baiturrahman adalah sebagai berikut:

1. Pembiayaan *Mudhārabah* (MDR), yaitu suatu perjanjian usaha antara pemilik modal dengan pengusaha, dimana pihak pemilik modal menyediakan seluruh dana yang diperlukan dan pihak pengusaha melakukan pengelolaan atas usaha. Hasil usaha bersama ini dibagi sesuai dengan kesepakatan pada waktu penandatanganan akad atau perjanjian pembiayaan yang dituangkan dalam bentuk nisbah bagi hasil misalnya 70:30, 60:40 dan sebagainya.
2. Pembiayaan *Musyārakah* (MSA) atau disebut juga dengan syirkah, adalah suatu perjanjian usaha antara dua atau

beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili atau menggugurkan haknya dalam manajemen proyek. Keuntungan hasil usaha bersama ini dapat dibagikan baik menurut porsi penyertaan modal masing-masing maupun sesuai dengan kesepakatan bersama. Manakala merugi, kewajiban hanya terbatas sampai batas modal masing-masing.

3. Pembiayaan *Ijārah* (IJH), adalah akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa melalui pembayaran upah sewa, tanpa di ikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri.
4. Pembiayaan *Al- murābahah* (MBA), yaitu Prinsip pinjaman ini pada umumnya digunakan dalam pembiayaan pengadaan barang investasi. Itu berarti pembelian barang tersebut dilakukan dengan pembayaran yang ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 6 bulan 1 tahun dan seterusnya). Maksudnya pembiayaan ini di berikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang produksi. Adapun bagi hasilnya adalah sesuai dengan margin yang telah disepakati.
5. Pembiayaan *Al-Bai' Bitsaman Ajil* (BBA), merupakan pembiayaan untuk penambahan pembelian barang modal kerja dan nasabah membayar dengan cara mengansur baik perhari, perminggu atau perbulan. (Baitul Qiradh Baiturrahman, Banda Aceh, 2017)

### **2.3.3 Memberikan jasa- jasa lainnya (*Services*)**

Jasa-jasa lainnya merupakan kegiatan penunjang untuk mendukung kelancaran kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana. Sekalipun sebagai kegiatan penunjang, kegiatan ini sangat banyak memberikan keuntungan bagi Baitul Qiradh dan nasabah, bahkan dewasa ini kegiatan ini memberikan kontribusi keuntungan yang tidak sedikit bagi keuntungan Baitul Qiradh. Pada layanan jasa ini Baitul Qiradh menawarkan:

1. Layanan untuk melayani nasabah dalam rangka pembayaran air PDAM.
2. Melayani nasabah dalam rangka pembayaran rekening listrik.
3. Memberikan layanan untuk pembayaran telepon maupun pengisian pulsa.

### **2.4 Keadaan Personalia Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng**

Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng memiliki 4 karyawan tetap yang mengisi berbagai bagian dan 1 karyawan kontrak. Dalam bagian ini penulis ingin menjelaskan keadaan personalia berdasarkan beberapa kategori, pertama yaitu berdasarkan jenis kelamin, dimana terdapat 2 karyawan laki-laki dan 2 karyawan wanita. Kedua jika di lihat menurut jenjang pendidikan terakhirnya, maka karyawan yang jenjang pendidikan S1 berjumlah sebanyak 2 orang dan 2 orang lainnya adalah karyawan yang jenjang pendidikannya tamatan D-III. Kategori yang terakhir adalah berdasarkan umur, dimana terdapat 2 orang berusia sekitar 31-40 dan 2 orang sisanya berusia sekitar 41-50.

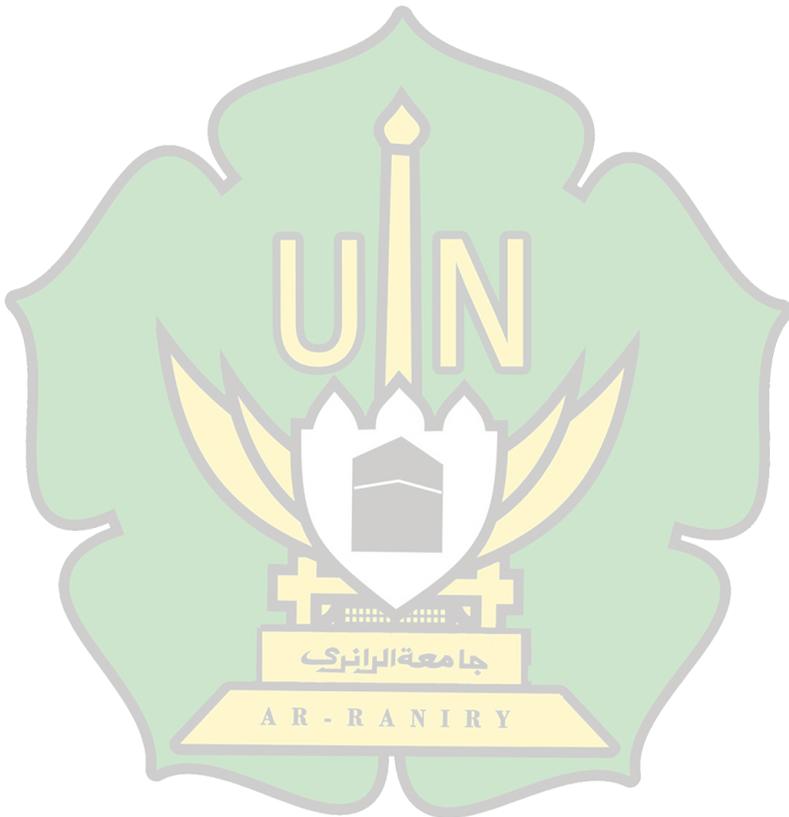
Untuk karyawan kontrak penulis tidak menjelaskan secara rinci, karena dalam struktur lembaga karyawan kontrak tidak termasuk ke dalam struktur lembaga. Maka dari itu penulis hanya menjelaskan tentang karyawan tetap saja.

## **2.5 Keunggulan Baitul Qiradh Baiturrahman**

Baitul Qiradh Baiturrahman dalam menjalankan usahanya menawarkan beberapa keunggulan agar dapat bersaing menghadapi perbankan syariah yang juga menyasar pembiayaan untuk sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Salah satu keunggulan yang ditawarkan oleh Baitul Qiradh Baiturrahman untuk bersaing dengan perbankan syariah yaitu dengan melakukan penyesuaian terhadap kebutuhan masyarakat mikro atau UMKM yang berbeda-beda di setiap bidangnya. Baitul Qiradh selain melakukan penyesuaian terhadap kebutuhan masyarakat mikro juga menawarkan keunggulan lain agar dapat bersaing dengan lembaga keuangan lainnya yaitu dengan:

1. Melakukan sistem antar jemput kepada nasabah pembiayaan maupun nasabah tabungan;
2. Menciptakan hubungan emosional antara pihak Baitul Qiradh dengan nasabah. Maksudnya adalah antara nasabah dengan Baitul Qiradh hubungan yang di jalin tidak hanya bersifat finansial saja.
3. Jika nasabah mengalami pembiayaan macet, maka langkah pertama yang di ambil Baitul Qiradh dalam menyelesaikannya adalah dengan cara musyawarah terlebih dahulu. Baitul Qiradh tidak langsung mengirim surat peringatan (SP) 1,2, dan 3 serta tidak mengeksekusi langsung jaminan yang ada.

4. Baitul Qiradh dalam pelayanan terhadap nasabahnya memandang sama semuanya tanpa melakukan perlakuan istimewa terhadap nasabah-nasabah tertentu.
5. Nasabah jika melakukan penarikan/setoran tabungan maupun penyeteroran angsuran pembiayaan tidak perlu mengantri lama.



## **BAB TIGA**

### **HASIL KEGIATA KERJA PRAKTIK**

#### **3.1 Kegiatan Kerja Praktik**

Selama melaksanakan kerja praktik pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani dalam jangka waktu kurang lebih satu setengah bulan atau tiga puluh hari kerja terhitung mulai tanggal 16 Maret sampai dengan 02 Mei 2017, penulis telah mendapatkan banyak pengalaman dan dapat langsung mengimplementasikan ilmu yang telah didapatkan di bangku perkuliahan selama ini dalam dunia kerja yang sesungguhnya. Hal tersebut tidak terlepas pula dari bantuan serta bimbingan yang diberikan pemimpin dan karyawan/karyawati Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani. Selama mengikuti kegiatan kerja praktik penulis ditempatkan di tiga bagian, yaitu pada bagian *Teller*, bagian Umum dan bagian *Marketing*.

##### **3.1.1 Bagian Teller**

Bagian *teller* di Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani kegiatan utamanya adalah sama halnya layaknya lembaga perbankan. Tugas dari *teller* pada Baitul Qiradh Baiturrahman adalah melayani nasabah dalam penyetoran dan penarikan tabungan, melayani penyetoran pembiayaan, serta juga merangkap sebagai *Costumer Service (CS)*. Selain itu tugas dari *teller* juga melayani pembayaran rekening listrik, pembayaran telepon dan pembayaran rekening PDAM. Adapun tugas yang penulis dapatkan pada bagian *teller* selama melakukan kerja praktik pada Baitul Qiradh Baiturrahman adalah penulis diajarkan bagaimana cara menggunakan *Software banking* untuk melayani nasabah yang ingin melakukan transaksi. Setelah diajarkan cara penggunaan oleh pegawai

Baitul Qiradh Baiturrahman, maka penulis mempraktikkan apa-apa yang telah diajarkan serta melayani nasabah yang melakukan transaksi. Transaksi yang penulis layani adalah seperti pembayaran rekening listrik, pembayaran PDAM dan lainnya.

### **3.1.2 Bagian Umum**

Adapun pada bagian umum ini penulis ditugaskan untuk mengantar berkas ke kantor pusat maupun kantor cabang, mengantar slip setoran ke karyawan, membayar setoran listrik ke bank, serta mencari berkas nasabah pembiayaan macet. Di bagian umum ini penulis melakukan kegiatan lebih ke bagian *back office*.

### **3.1.3 Bagian Pembiayaan atau Marketing**

Bagian pembiayaan atau *marketing* pada Baitul Qiradh Baiturrahman berbeda dengan bagian *marketing* yang ada di lembaga perbankan. Bagian *marketing* yang ada di bank biasanya khusus melakukan promosi dan menagih pembiayaan kepada nasabah, maka di Baitul Qiradh bagian *marketing* atau bagian pembiayaan ini melakukan rangkap beberapa jabatan dan disebut dengan *debt collector*. Selama kegiatan kerja praktik, penulis selain di tugaskan di bagian *teller* dan bagian umum, penulis juga di tugaskan pada bagian pembiayaan atau marketing dimana pada bagian ini penulis di tugaskan untuk melakukan kegiatan sebagai berikut:

- a. Mempromosikan produk tabungan dan pembiayaan kepada nasabah
- b. Mencari nasabah untuk menabung di Baitul Qiradh

- c. Menjemput tabungan/angsuran ke nasabah setiap hari kerja praktik
- d. Mengunjungi nasabah yang mengalami pembiayaan macet atau bermasalah bersama tim marketing yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman
- e. Menganalisa serta mensurvei usaha nasabah yang mengajukan pembiayaan bersama tim
- f. Melakukan konsultasi dengan pimpinan tentang pembiayaan macet.

### **3.2 Bidang Kerja Praktik**

Selama menjalankan kerja praktik pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznaz Madani yang penulis fokuskan selama melakukan kegiatan kerja praktik ialah pada bagian pembiayaan, dimana pada bagian pembiayaan ini adalah bagian yang menyalurkan dana kepada masyarakat dengan beberapa produk yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman. Selama melakukan kerja praktik pada Baitul Qiradh Baiturrahman cabang Ulee Kareng selama 30 hari kerja yang dimulai dari tanggal 27 Maret sampai 12 Mei 2017, penulis mendapatkan banyak ilmu dan pengetahuan mengenai produk-produk pembiayaan yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman. Semua ini tidak terlepas dari bimbingan dan arahan dari pimpinan dan karyawan-karyawan yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman cabang Ulee Kareng yang selalu bersedia untuk membantu penulis selama melakukan kegiatan kerja praktik di tempat tersebut. Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik, penulis banyak melihat nasabah yang mengambil pembiayaan pada Baitul Qiradh Baiturrahman

cabang Ulee Kareng, baik itu pembiayaan *murābahah*, pembiayaan *Bāi' Bitsaman Ajil* (BBA) dan pembiayaan *mudharabah*.

### 3.2.1 Pembiayaan *Murābahah* di Baitul Qiradh Baiturrahman

Pembiayaan *murābahah* di Baitul Qiradh Baiturrahman adalah suatu pembiayaan untuk penambahan pembelian barang modal kerja dimana nasabah melakukan pemesanan barang investasi ke Baitul Qiradh Baiturrahman dan membayar dengan cara mengansur baik 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan maupun 1 tahun sesuai dengan kesepakatan nasabah dengan pihak Baitul Qiradh. Maksudnya pembiayaan ini di berikan Baitul Qiradh kepada nasabah dalam rangka pemenuhan atau penambahan kebutuhan barang produksi.

Pada Baitul Qiradh Baiturrahman, pembiayaan ini lebih diperuntukkan untuk membantu pengusaha kecil dalam rangka untuk pemenuhan barang milik nasabah. Dalam praktiknya, pihak Baitul Qiradh memberikan pembiayaan secara langsung kepada nasabah tanpa membelikan barang yang di pesan oleh nasabah. Hal ini dikarenakan untuk mempermudah nasabah dalam membelikan barang yang di inginkannya.

Adapun syarat-syarat permohonan pembiayaan pada Baitul Qiradh Baiturrahman adalah sebagai berikut:

1. Sudah menjadi nasabah Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani
2. Domisili usahanya di Banda Aceh dan Aceh Besar
3. Mengisi formulir permohonan pembiayaan
4. Foto copy KTP suami istri dan kartu keluarga (KK)
5. Pas foto 3x4 suami istri masing-masing 3 lembar

6. Surat keterangan dari kepala desa setempat
7. Surat pernyataan persetujuan suami istri
8. Jangka waktu pengambilan 3,6,10,12 dan 24 bulan
9. Foto tempat usaha
10. Bersedia di survey ke tempat usaha
11. Surat pernyataan persetujuan suami istri
12. Jaminan/anggungan seperti:
  - a. Foto copy STNK dan BPKB
  - b. Foto copy sertifikat tanah
13. Foto copy buku nikah.

### **3.2.2 Strategi Pembiayaan produk *Murābahah* Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng**

Pembiayaan *murabahah* merupakan skim yang muncul karena bank tidak memiliki barang yang diinginkan oleh pembeli, sehingga bank harus melakukan transaksi pembelian atas barang yang diinginkan kepada pihak lainnya yang disebut *supplier*. Dengan demikian, dalam skim ini bank bertindak selaku penjual di satu sisi dan disisi lain bertindak sebagai pembeli. Kemudian bank akan menjualnya lagi kepada pembeli dengan harga yang telah disesuaikan yaitu harga beli bank dan margin keuntungan yang telah disepakati. Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu dari konsep pembiayaan yang berdasarkan jual beli yang bersifat amanah.

Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng dalam pemberian pembiayaan *murābahah* kepada nasabah terlebih dahulu melakukan studi kelayakan untuk menentukan bahwa pembiayaan

yang diberikan kepada nasabah layak atau tidaknya calon nasabah tersebut dalam mendapatkan pembiayaan *murābahah* yang diberika..

Sebelum permohonan pembiayaan *murābahah* yang diajukan oleh nasabah disetujui oleh pihak Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng, terlebih dahulu petugas *marketing* dan seorang menejer dari Baitul Qiradh Baiturrahman melakukan analisis kelayakan kepada nasabah. Penilaian kelayakan yang dilakukan Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng merupakan sebuah kehati-hatian pihak lembaga dalam menjaga eksistensi Baitul Qiradh Baiturrahman.

Baitul Qiradh harus memasarkan produk ini dengan menggunakan strategi pemasaran yang tepat. Penulis mencoba menganalisis strategi pemasaran yang dapat digunakan oleh produk pembiayaan *murabahah* pada Baitul Qiradh Baiturrahman. Dengan hasil survey pada saat kerja praktik, maka penulis mencoba membuat suatu contoh strategi pemasaran yang dapat diterapkan pada produk *murabahah*.

#### 1. Strategi Produk

Pembiayaan *murabahah* merupakan salah satu produk yang banyak diminati oleh nasabah. Hal ini dikarenakan produk tersebut memiliki beberapa kelebihan seperti angsuran yang bersifat tetap. Untuk meningkatkan pertumbuhan produk ini, perusahaan dapat secara agresif menekankan kelebihan-kelebihan dari produk ini kepada calon nasabah.

*Murabahah* memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, *murabahah* dapat diterapkan dalam:

- a. Pembiayaan perdangan barang
- b. Pembiayaan penyaluran *Letter Of Credit* (C/L)

*Murabahah* akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tapi kekurangan dana. Nasabah meminta pada Baitul Qiradh agar membiayai pembelian barang tersebut dan nasabah bersedia untuk menebusnya saat nasabah menerima.

Produk pembiayaan *murabahah* ini merupakan keunggulan yang dapat digunakan sebagai alat untuk memasarkan dan menarik perhatian konsumen. Pihak Baitul Qiradh harus secara agresif mengenalkan kelebihan dan keunggulan yang dimiliki produk ini sehingga diharapkan dapat menarik calon nasabah yang sebesar-besarnya dan pertumbuhan dari produk pembiayaan *murabahah* dapat tercapai secara maksimal.

## 2. Strategi harga

Strategi harga sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan dari produk pembiayaan *murabahah* pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani. Strategi harga disini berkaitan dengan tingkat margin yang ditentukan perusahaan. *Margin* pun dapat digunakan untuk menciptakan strategi pemasaran yang agresif.

Strategi harga yang digunakan Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani dalam penetapan *margin* pembiayaan *murabahah* yaitu strategi penetapan harga secara *flat rate system*, yaitu margin pembiayaan *murabahah* dihitung dari besarnya maksimum pembiayaan mula-mula dan dibebankan

## 3. Strategi Tempat

Penentuan lokasi daerah kantor merupakan salah satu kebijakan yang sangat penting dalam meningkatkan pertumbuhan produk pembiayaan *murabahah* dari Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani. Lokasi yang strategis yaitu lokasi yang berorientasi kepada nasabah, dekat dengan pusat perbelanjaan, transportasi yang mudah,

dekat dengan lokasi bisnis lainnya, selain itu tersedianya beberapa fasilitas yang mendukung seperti saluran listrik dan telepon, tempat parkir yang memadai dan sistem keamanan yang ketat merupakan syarat-syarat yang harus dipenuhi untuk meningkatkan pertumbuhan produk secara agresif.

Hal ini sudah terpenuhi, apabila dilihat pada salah satu kantor Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani cabang Ulee Kareng yang berlokasi dekat dengan pusat perbelanjaan pasar Ulee Kareng, dimana banyak para pedagang kecil maupun pedagang bermodal besar berkunjung tiap harinya dengan kepentingan yang berbeda-beda, posisi tersebut sangat memudahkan bagi pedagang untuk melakukan berbagai transaksi pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani cabang Ulee Kareng.

#### 4. Strategi Promosi

Untuk memaksimalkan pertumbuhan produk Baitul Qiradh menggunakan salah satu aspek pemasaran yaitu promosi. Dengan promosi, Baitul Qiradh dapat menyampaikan informasi mengenai produk yang bertujuan membujuk, menyebarkan informasi, dan meningkatkan pasar sasaran atas Baitul Qiradh dan produk agar masyarakat menerima dan loyal pada produk yang ditawarkan Baitul Qiradh.

Salah satu strategi promosi yang digunakan Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani cabang Ulee Kareng adalah dengan cara menyambangi para pedagang terutama para pedagang kecil yang kekurangan modal, strategi yang dilakukan ini sangat berdampak bagus untuk menarik perhatian nasabah.

### 3.3 Teori yang Berkaitan

#### 3.3.1 Pengertian Pembiayaan *Murabahah*

*Murabahah* yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok di tambah keuntungan (*margin*).

Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Dalam perbankan, *murabahah* selalu dilakukan dengan cara pembayaran. Dalam transaksi ini barang diserahkan segera setelah akad, sementara pembayaran dilakukan secara tangguh/cicilan, (Karim, 2006 : 98).

#### 1.3.2 Pembiayaan Landasan Hukum *Murabahah*

##### 1. Al-Qur'an

... بِوَالرِّبَا وَحَرَّمَ الْبَيْعَ الَّذِي أَوَّحَىٰ

Artinya :

“...Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...” (Al-Baqarah: 275).

##### 2. Al-Hadits

Dari Suhaib Ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW. bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah), (Antonio, 2001 : 102).

### 3. Ijma

Umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya. Berdasarkan dari ketentuan ini jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas syariah, dan sah untuk dijalankan dalam praktik pembiayaan bank syariah karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.

### 4. Fatwa DSN-MUI

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- d. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya.

Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- e. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati, (DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000).

### 3.3.3 Fungsi Pembiayaan

Pembiayaan yang di berikan oleh bank syariah berfungsi membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha, dan lain-lain yang membutuhkan dana. Secara rinci, pembiayaan berfungsi:

1. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.
2. Pembiayaan merupakan alat yang di pakai untuk memanfaatkan *idle fund* (dana menganggur)
3. Pembiayaan sebagai alat pengendali harga.

### 3.3.4 Manfaat Pembiayaan *Murabahah*

Sesuai dengan sifat bisnis, transaksi *murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Manfaat dari pembiayaan *murabahah* adalah untuk mendukung pengembangan para pengusaha baik dibidang pertanian, perikanan, industri kecil, industri rumah tangga dan lain-lain, dengan cara menyediakan fasilitas pembiayaan tanpa penyimpangan bagi pengusaha yang pada saat

memerlukan pembiayaan barang modal tidak mempunyai dana yang cukup.

*Murabahah* juga banyak memberi 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.

Diantara kemungkinan risiko yang harus diantisipasi antara lain sebagai berikut:

1. *Default* atau kelalaian; nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
2. Fluktuasi harga komparatif; Ini terjadi bila harga suatu barang naik setelah bank membelikannya untuk nasabah bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
3. Penolakan nasabah; barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. 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.
4. Dijual; karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya tersebut, risiko untuk default akan besar, (Antonio, 2001 : 107).

### 3.3.5 Syarat-Syarat dan Rukun Pembiayaan Murābahah

Menurut Antonio syarat-syarat *murābahah* adalah sebagai berikut:

1. Penjual memberitahu biaya modal atau harga pokok kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditentukan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terdapat cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang. (Antonio, 2001: 102).

Menurut Antonio rukun-rukun *murābahah* adalah sebagai berikut:

1. Adanya penjual. Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.
2. Adanya pembeli. Pembeli adalah, seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.
3. Adanya objek/barang yang diperjual belikan. Merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh : alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga, alat kebutuhan produksi dan lain-lain.

4. Adanya harga. Merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.
5. Adanya ijab qabul. Para ulama fiqih sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qobul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qabul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.

### **3.3.6 Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* Pada Baitul Qiradh Baiturrahman**

Prosedur atau syarat-syarat pengajuan pembiayaan *Murabahah* untuk calon nasabah pembiayaan antara lain sebagai berikut:

1. Setiap calon nasabah mendatangi Baitul Qiradh
2. Pihak bank akan melakukan pengecekan setiap pesyaratan calon nasabah yang telah disiapkan seperti:
  - a. Fotocopy KTP
  - b. Fotocopy KK
  - c. Surat agunan
  - d. Surat keterangan kepala desa/lurah
  - e. Fotocopy jaminan (BPKB, STNK, Faktur Pajak, Sertifikat atau AJB atau AH).
3. Setelah semua persyaratan selesai. Pihak Baitul Qiradh langsung ke lokasi untuk menganalisis atau menginvestigasi usaha calon nasabah yang dilakukan bagian AO (*Account*

*Officer*), kemudian dilanjutkan dengan proses dokumentasi jaminan calon nasabah oleh bagian *remedial officer*.

4. Selanjutnya, pihak bank menganalisis keuangan nasabah (*cash flow, inflow, dan outflow*).
5. Kemudian, dilakukan proses pembuatan MUP (Memorandum Usulan Pembiayaan) oleh bagian AO (*Account Officer*).
6. Selanjutnya, dilanjutkan komite oleh kepala bagian marketing dan diserahkan langsung ke direktur jika diterima lanjut, pending/ditahan dan ditolak.
7. Setelah itu, bagian AO (*Account Officer*) menyerahkan berkas tersebut ke bagian *legal officer* untuk proses pembuatan akad pembiayaan.
8. Setelah selesai proposal, dan telah disetujui oleh direktur dan kepala marketing selanjutnya pihak bank melakukan akad/kontrak perjanjian dengan pihak nasabah. Ketika akad telah ditanda tangani calon nasabah, maka kewajiban seorang nasabah membayar angsuran setoran harian sebesar angsuran bulanan yang telah ditetapkan dan jangka waktu yang telah disepakati dalam perjanjian akad.
9. Kemudian dilanjutkan oleh bagian admin pembiayaan untuk proses *dropping* (penginputan data) calon nasabah untuk pencairan pembiayaan.
10. Terakhir ke bagian *teller* untuk menerima pencairan pembiayaan nasabah

### 3.3.7 Pengertian Strategi Pemasaran

Dalam peranan strategisnya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungannya dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok. Dalam konteks penyusunan strategi, pemasaran memiliki dua dimensi, yaitu dimensi saat ini dan dimensi masa yang akan datang. Dimensi saat ini berkaitan dengan hubungan yang telah ada antara perusahaan dengan lingkungannya. Sedangkan dimensi masa yang akan datang mencakup hubungan di masa yang akan datang yang diharapkan akan dapat terjalin dan program tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Strategi pemasaran merupakan pernyataan mengenai bagaimana suatu merek atau lini produk mencapai tujuannya, Sementara itu Tull dan Kahle mendefinisikan strategi pemasaran sebagai alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Pada dasarnya strategi pemasaran memberikan arah dalam kaitannya dengan *variable-variable* seperti segmentasi pasar, identifikasi pasar sasaran, elemen bauran pemasaran, dan biaya bauran pemasaran. Strategi pemasaran merupakan bagian integral dari strategis bisnis yang memberikan arah pada semua fungsi manajemen suatu organisasi.

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan dapat menggunakan dua atau lebih program

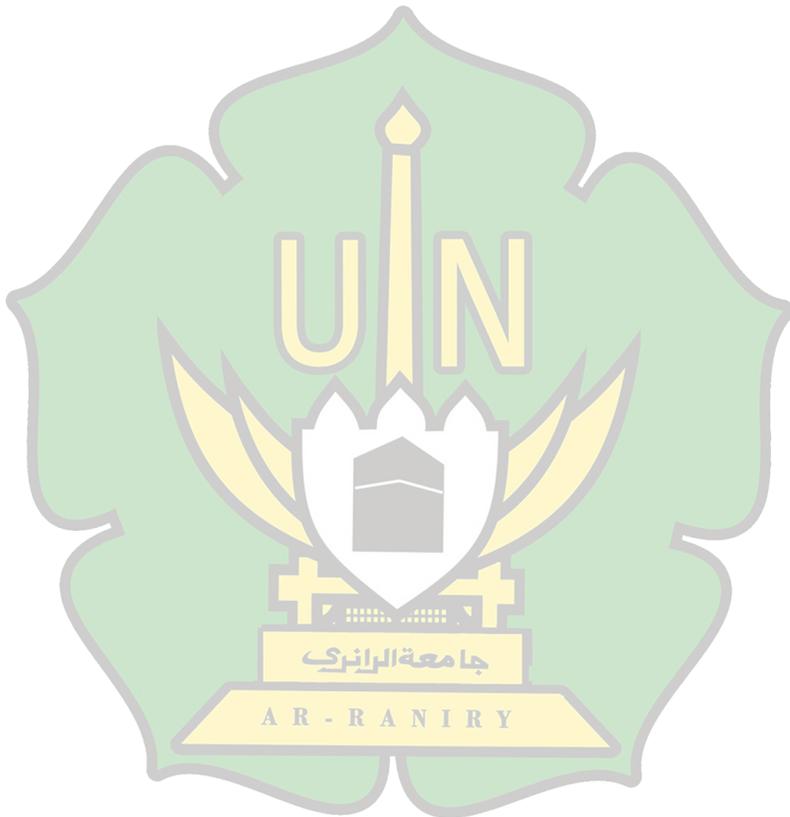
pemasaran secara bersamaan, sebab setiap jenis program (seperti periklanan, promosi penjualan, personal selling, layanan pelanggan, atau pengembangan produk) memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap permintaan. Oleh sebab itu, dibutuhkan mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program-program pemasaran agar program-program itu sejalan dan terintegrasi dengan sinergistik. Mekanisme ini disebut strategi pemasaran.

### 3.4 **Evaluasi Kerja Praktik**

Selama penulis melakukan kegiatan kerja praktik di Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng banyak pengalaman dan ilmu yang didapat seperti yang diatas dalam kegiatan kerja praktik. Dimana setelah penulis amati kebijakan yang di tetapkan oleh Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng telah sesuai dengan standar operasional prosedur (SOP), dan juga terdapat kesesuaian antara teori yang bersangkutan dengan praktik yang dilakukan oleh Baitul Qiradh Baiturrahman.

Baitul Qiradh Baiturrahman melakukan studi kelayakan dalam penyaluran pembiayaan *murabahah* kepada nasabah yaitu dengan melakukan penilaian yang meliputi aspek 5 C, dimana 5 C tersebut adalah *character, capacity, capital, collateral, condition of economic*. Penerapan analisa 5 C dalam pemberian pembiayaan di Baitul Qiradh Baiturrahman sebenarnya telah di tetapkan, akan tetapi masih ada sedikit celah yang mana pembiayaan yang di ajukan oleh nasabah yang sudah pernah mengajukan berulang kali atau loyal pada Baitul Qiradh dan karakternya di anggap baik, maka jaminannya bisa lebih kecil atau sama dengan jumlah pembiayaan yang di berikan. Maka hal tersebut dapat

memicu pembiayaan bermasalah yang dapat merugikan Baitul Qiradh Baiturrahman. Hal ini karena karakter nasabah sulit untuk di tebak.



## BAB EMPAT PENUTUP

### A. Kesimpulan

Salah satu produk penyaluran dana yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman Cabang Ulee Kareng adalah pembiayaan *murābahah*, suatu pembiayaan untuk penambahan pembelian barang modal kerja dimana nasabah melakukan pemesanan barang investasi ke Baitul Qiradh Baiturrahman dan membayar dengan cara mengansur baik 1 bulan, 3 bulan, 6 bulan maupun 1 tahun sesuai dengan kesepakatan nasabah dengan pihak Baitul Qiradh. Dalam melakukan pembiayaan murabahah Baitul Qiradh Baiturrahman terlebih dahulu melakukan pendekatan kepada calon nasabah guna untuk mengenalkan produk murabahah agar nasabah mengetahui lebih detail dan tertarik melakukan transaksi pembiayaan produk *murabahah* pada Baitul Qiradh Baiturrahman, hal tersebut merupakan salah satu strategi pemasaran pembiayaan produk *murabahah* yang dilakukan oleh pihak marketing Baitul Qiradh Baiturrahman.

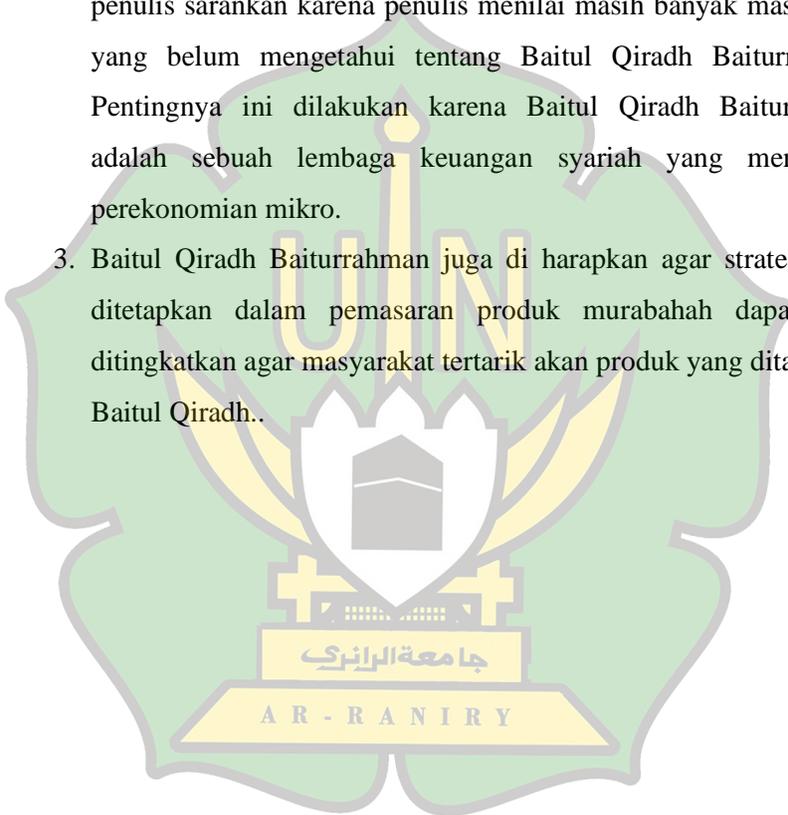
### B. Saran

Dari hasil kerja praktik yang penulis lakukan, maka penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang diharapkan agar dapat menjadi masukan yang berguna bagi pihak Baitul Qiradh Baiturrahman.

1. Baitul Qiradh Baiturrahman di harapkan agar lebih banyak melakukan pengenalan atau promosi produk kepada masyarakat. hal ini karena menurut penulis amati banyak masyarakat yang sebenarnya tertarik dengan produk Baitul Qiradh Baiturrahman,

namun mereka kurang memahami tentang produk yang ada pada Baitul Qiradh Baiturrahman.

2. Baitul Qiradh Baiturrahman di harapkan agar dapat mengedukasikan tentang Baitul Qiradh Baiturrahman kepada masyarakat luas, baik melalui iklan, seminar, maupun lainnya. Ini penulis sarankan karena penulis menilai masih banyak masyarakat yang belum mengetahui tentang Baitul Qiradh Baiturrahman. Pentingnya ini dilakukan karena Baitul Qiradh Baiturrahman adalah sebuah lembaga keuangan syariah yang mendorong perekonomian mikro.
3. Baitul Qiradh Baiturrahman juga di harapkan agar strategi yang ditetapkan dalam pemasaran produk murabahah dapat lebih ditingkatkan agar masyarakat tertarik akan produk yang ditawarkan Baitul Qiradh..



**DAFTAR PUSTAKA**

- Kasmir. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan lainnya*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah dan Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Terry, George dan Leslie W. Rue, *Dasar-Dasar Manajemen, edisi Bahasa Indonesia*, (Jakarta: PT Bmi Aksara,2000).
- Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*,(Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004).
- Hasibuan, Malayu S.P (2007), *Dasar-Dasar Perbankan, Jakarta: Bumi Aksara*.
- Baitul Qiradh Baiturrahman, (Banda Aceh,2017)
- Karim, Adiwarmarman. 2006. *Bank Islam-Analisis Fiqh dan keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo persada.
- Abu Muhammad Dwiono Koesan al-Jambi, *Selamat Tinggal Bank Konvensional*, (Jakarta: Tifa Publishing House, 2013).
- Hasibuan, Malayu. 2000. *Manajemen Sumber daya Manusia*. Jakarta. Bumi Aksara.





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY BANDA ACEH**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Syaikh Abdur Rauf Kopelma Darussalam Banda Aceh  
Situs : [www.uin-ar-raniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis](http://www.uin-ar-raniry-web.id/fakultas-ekonomi-dan-bisnis)

**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**  
**UIN AR-RANIRY DARUSSALAM BANDA ACEH**

Nomor : 1964/Un.08/FEBI/PP.00.9/08/2017

**TENTANG**

**Penetapan Pembimbing Laporan Kerja Praktik**  
**Mahasiswa Program Studi D-III Perbankan Syariah**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran penulisan LKP (Laporan Kerja Praktik) Praktikum Kerja Lapangan mahasiswa D-III Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka dipandang perlu menunjukkan pembimbing LKP tersebut;
- b. Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai pembimbing LKP D-III Perbankan Syariah.
- Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-Undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah No. 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Peraturan Presiden No. 64 Tahun 2013 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Ar-Raniry Menjadi Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh;
5. Peraturan Menteri Agama RI No. 12 Tahun 2014, tentang Organisasi dan Tata Kerja Universitas Islam Negeri Ar-Raniry;
6. Peraturan Menteri Agama RI No. 21 Tahun 2015, Tentang Statuta UIN Ar-Raniry Banda Aceh;
7. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No. 01 Tahun 2015, Tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Para Dekan dan Direktur PPs UIN Ar-Raniry Banda Aceh.

**MEMUTUSKAN**

Menetapkan :

Pertama :

Menunjuk Saudara (i) :

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

b. Abrar Amri, SE., S.Pd.I., M.Si

untuk membimbing LKP Mahasiswa (i) :

Nama : Riski Vonna

NIM : 140601126

Prodi : D-III Perbankan Syariah

Judul : Strategi Pembiayaan Produk Murabahah Pada Baitul Qiradh Baiturrahman Baznas Madani Cabang Ulee Kareng Banda Aceh

Sebagai Pembimbing I

Sebagai Pembimbing II

Kedua :

Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dengan ketentuan bahwa segala sesuatu akan diubah dan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya apabila ternyata terdapat kekeliruan dalam keputusan ini.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh

Pada tanggal : 11 Agustus 2017

Dekan,



Tembusan :

1. Rektor UIN Ar-Raniry;
2. Ketua Prodi D-III Perbankan Syariah;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : RISKI VONNA  
Tempat/Tgl. Lahir : Meuredu, 29 Januari 1997  
Jenis Kelamin : Laki-laki  
Pekerjaan/NIM : Mahasiswa/041300825  
Agama : Islam  
Kebangsaan : Indonesia  
Alamat : Desa Beurawang, Kecamatan Meuredu, Kabupaten Pidie Jaya.  
No.HP : 0852 96111091  
Email : Riski.vonna@gmail.com

### Riwayat Pendidikan

SDN 5 Meuredu : Tamatan Tahun 2008  
MTsN Meuredu : Tamatan Tahun 2011  
SMAS Inshafuddin : Tamatan Tahun 2014  
Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi D-III Perbankan Syariah Banda Aceh

### Data Orang Tua

Nama Ayah : Rusli Affan  
Nama Ibu : Gustina Wati  
Pekerjaan Ayah : Karyawan Swasta  
Pekerjaan Ibu : Ibu Rumah Tangga  
Alamat Orang Tua : Desa Beurewang, Kecamatan Meuredu, Kabupaten Pidie Jaya.

Banda Aceh, 16 januari 2018  
penulis,

Riski Vonna  
NIM.140601126