

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN *MURABAHAH* UNTUK
MENGEMBANGKAN UMKM**

(Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi)

TESIS

OLEH:

MUFLIH KHALLAB AL MUSTAQIM

NIM: 16800009



PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH

PASCASARJANA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM

MALANG

2019

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
UNTUK MENGEMBANGKAN UMKM**

(Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi)

Tesis

Diajukan kepada

Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam
menyelesaikan Program Magister Ekonomi Syariah

OLEH:

MUFLIH KHALLAB AL MUSTAQIM

NIM 16800009

**PROGRAM MAGISTER EKONOMI SYARIAH
PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM
MALANG
2019**



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
PASCASARJANA

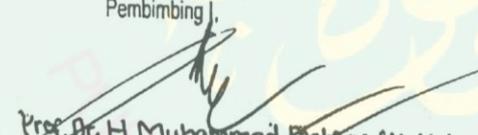
Jl. Ir. Soekarno No.34 Cadaprejo Kota Batu 65323, Telp. (0341) 531133 Fax. (0341) 531130
Website : <http://pasca.uin-malang.ac.id>, email : pps@uin-malang.ac.id

No. Dokumen UIN-QA/PM/14/05	PESETUJUAN UJIAN TESIS	
Revisi 0.00		

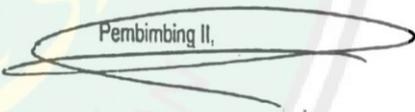
Nama : Muflih Khallab Al Mustaqim
NIM : 16800009
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Judul Tesis : Persepsi Nasabah Terhadap Perbankan Murabahah
untuk Mengembangkan UMKM
(Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah Kc. Jambi)

Setelah diperiksa dan dilakukan perbaikan seperlunya, Tesis dengan judul sebagaimana di atas disetujui untuk diajukan ke Sidang Ujian Tesis.

Pembimbing I,


Prof. Dr. H. Muhammad Djafar, S.H., M.Aq
NIP. 19490929 198103 1 004

Pembimbing II,


Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei
NIP. 19750707 200501 1 005

Mengetahui:

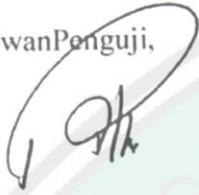
Ketua Program Studi,


Dr. H. Ahmad Djataluddin, Lc., MA
NIP. 19730719 200501 1 003

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

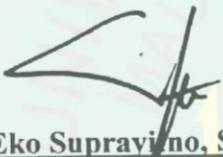
Tesis dengan judul “Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* untuk Mengembangkan UMKM (Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi)” ini telah diuji dan dipertahankan di depan sidang dewan penguji pada tanggal 1 Maret 2019.

DewanPenguji,


H. AunurRofiq, Lc.,M.Ag

Penguji Utama

NIP.19670908 200003 1 001


Eko Supriono, SE., M.Si., Ph.D

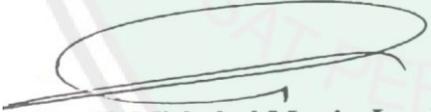
Ketua Penguji

NIP.19751109 199903 1 001


Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag

Anggota

NIP.19490929 198103 1 004


Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei

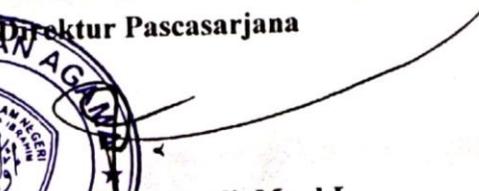
Anggota

NIP.19750707 200501 1 005

Mengetahui

Direktur Pascasarjana




Prof. Dr. H. Mulyadi, M.pd.I

NIP.195507171982031005

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Muflih Khallab Al Mustaqim

NIM : 16800009

Program Studi : Magister Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa tesis yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Pascasarjana Program Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul “**Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Untuk Mengembangkan UMKM (Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi)**” adalah hasil karya saya sendiri dan bukan duplikasi dari karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat orang lain, kecuali yang tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari hasil penelitian ini terbukti ada unsur penjiplakan dan klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk di proses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun



Malang, Maret 2019

Muflih Khallab Al Mustaqim

NIM. 16800009

MOTTO

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ

Sesungguhnya Allah tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri (QS. Ar Ra'd : 11)



PERSEMBAHAN

Tesis ini saya persembahkan kepada orang tua tercinta, Ibunda Suti`ah,
Bapak Abdul Rahim mentari dalam hidupku

Kepada seluruh keluarga besar Magister Ekonomi Syariah UIN Maulana
Malik Ibrahim Malang khususnya kelas B yang memberi masukan, motivasi dan
inspirasi dalam menyelesaikan Tesis ini,



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian tesis dengan judul “**Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Untuk Mengembangkan Umkm** (Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi)” dengan baik dan tepat waktu.

Dalam penyusunan tesis ini, peneliti banyak mendapat bantuan, bimbingan, saran dan kritik serta pengarahan dari banyak pihak. Pada kesempatan ini peneliti menyampaikan penghargaan dan rasa terimakasih yang tulus kepada :

1. Prof. Dr. H. Abdul Haris selaku Rektor Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Prof. Dr. H. Mulyadi selaku Direktur Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Dr. H. Ahmad Djalaluddin Lc., MA selaku Ketua Prodi Program Magister Ekonomi Syariah Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag selaku Dosen Pembimbing I yang telah meluangkan waktu, memberikan saran dan kontribusi pemikiran dalam menyelesaikan tesis ini.
5. Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.Ei selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, memberikan saran dan kontribusi pemikiran dalam menyelesaikan tesis ini.

6. Teman-teman seperjuangan di Pascasarjana Program Magister Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
7. Serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan namun memberikan banyak dukungan atas penyelesaian tesis ini.

Peneliti menyadari bahwa dalam penyusunan tesis ini masih terdapat kekurangan. Hal ini disebabkan keterbatasan waktu, kemampuan, pengetahuan, dan pengalaman yang dimiliki. Saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan penulisan ini selanjutnya.

Akhirnya, peneliti berharap semoga tesis ini dapat memberi manfaat, khususnya bagi peneliti dan bagi pembaca pada umumnya. Amin.

Malang, Maret 2019



Muflih Khallab Al Mustaqim
NIM. 16800009

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul	i
Halaman Judul	ii
Lembar Persetujuan.....	iii
Lembar Pengesahan.....	iv
Lembar Pernyataan.....	v
Motto.....	vi
Persembahan	vii
Kata Pengantar.....	viii
Daftar Isi	x
Daftar Tabel	xiv
Daftar Gambar	xv
Daftar Lampiran	xvi
Abstrak	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian	12
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	13
E. Orisinalitas Penelitian.....	15
F. Definisi Istilah	23
BAB II KAJIAN PUSTAKA	25
A. Landasan Teoritik.....	25
1. Persepsi Nasabah	25
a. Pengertian Persepsi	25
b. Faktor-faktor Persepsi.....	26

c.	Proses Persepsi	29
d.	Pengertian Nasabah Bank.....	30
e.	Pembagian Nasabah Bank	32
f.	Hak dan Kewajiban Nasabah	33
2.	Pembiayaan Bank Syariah.....	36
a.	Produk Pembiayaan Konsumtif	36
b.	Produk Pembiayaan Produktif	37
c.	Strategi Pembiayaan Bank Syariah	48
3.	Pembiayaan Murabahah.....	52
a.	Pengertian Pembiayaan <i>Murabahah</i>	52
b.	Jenis-jenis Pembiayaan <i>Murabahah</i>	57
c.	Karakteristik Pembiayaan <i>Murabahah</i>	59
4.	Pengembangan UMKM.....	62
a.	Definisi UMKM	62
b.	Kriteria UMKM	66
c.	Perkembangan dan Landasan Hukum UMKM	71
B.	Kerangka Berfikir	77
BAB III	METODE PENELITIAN	80
A.	Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	80
B.	Kehadiran Peneliti	84
C.	Latar Penelitian	84
D.	Data dan Sumber data Penelitian	85
E.	Teknik Pengumpulan Data	85
1.	Wawancara Mendalam	86
2.	Observasi	87
3.	Dokumentasi	88
F.	Teknik Analisis Data	89
1.	Reduksi Data	90

2. Penyajian Data	91
3. Menarik Kesimpulan	91
G. Pengecekan Keabsahan Data	92
1. <i>Credibility</i>	93
2. <i>Transferability</i>	97
3. <i>Dependability</i>	98
4. <i>Confirmabiliy</i>	99
BAB IV PAPARAN DATA HASIL PENELITIAN	100
A. Gambaran Umum Objek Penelitian.....	100
1. Letak Geografis Bank BRI Syariah KC. Jambi	100
2. Profil BRI Syariah	102
3. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah KC. Jambi	104
4. Visi dan Misi Bank BRI Syariah KC. Jambi	105
5. Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KC. Jambi	105
6. Produk Pembiayaan Bank BRI Syariah Jambi	111
a. Pembiayaan Mikro	111
b. Pembiayaan Konsumer	113
7. Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah K.C Jambi	114
a. Alur Pembiayaan Konsumer	114
b. Alur Pembiayaan Mikro	118
8. Profil Singkat Informan	120
a. Pegawai Bank BRI Syariah KC. Jambi.....	121
b. Pihak nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi	122
B. Hasil Penelitian	128
1. Konsep Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM	128
2. Strategi Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank	

	BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM	143
3.	Persepsi Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM	150
BAB V	PEMBAHASAN	165
	A. Konsep Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM.....	165
	B. Strategi Pelaksanaan Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM	178
	C. Persepsi Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM	180
BAB VI	PENUTUP	192
	A. Kesimpulan	192
	B. Saran	194
	Daftar Pustaka	196
	Lampiran	200

DAFTAR TABEL

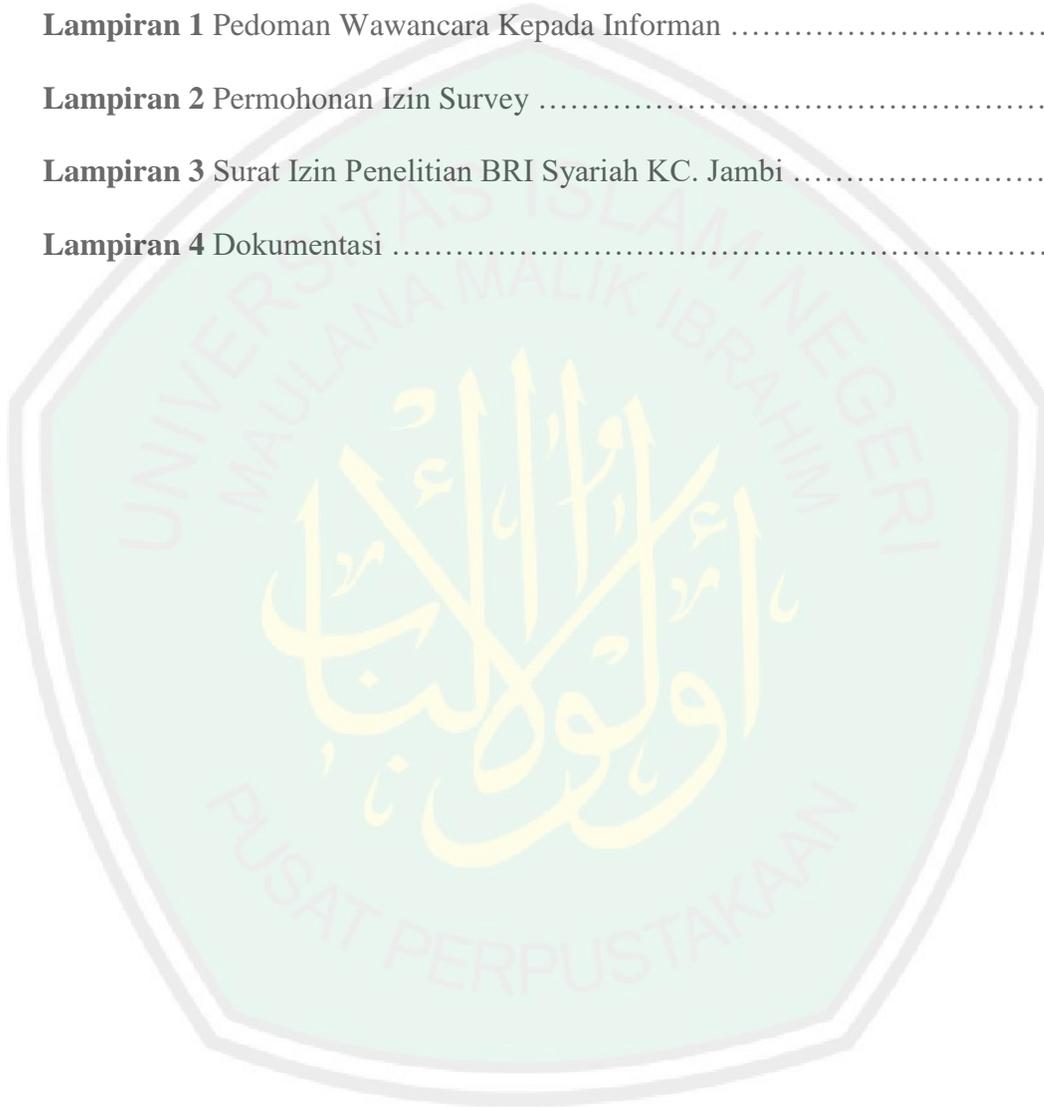
	Halaman
Tabel 1.1 Tabel Sebaran Jaringan Kantor Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah-SPS Jambi September 2017	2
Table 1.2 Pembiayaan Berdasarkan Jenis Penggunaan dan Kategori Usaha-Unit Usaha Syariah	3
Tabel 1.3 Persentase Perkembangan UMKM Per-Tahun (20013-2017)	5
Tabel 1.4 Hasil Penelitian Terdahulu	19
Tabel 4.1 Persyaratan Dokumen Umum	112
Tabel 4.2 Persyaratan Dokumen Kusus	112
Tabel 4.3 Nasabah Pembiayaan <i>Murabahah</i> Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM	122

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Pembiayaan Berdasarkan Akad	8
Gambar 1.2 Jumlah Volume Pendanaan Per Segmen Bank BRI Syariah.....	9
Gambar 1.3 Jumlah Nasabah Pendanaan Bank BRI Syariah	9
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian	80
Gambar 3.1 Teknik Analisis Data	93
Gambar 4.1 Peta Bank BRI Syariah KC. Jambi	101
Gambar 4.2 Lokasi Kantor Bank BRI Syariah KC. Jambi	102
Gambar 4.3 Struktur Organisasi BRI Syariah KC. Jambi	106
Gambar 4.4 Alur Pembiayaan <i>Murabahah</i> Konsumer	115
Gambar 4.5 Alur Pembiayaan <i>Murabahah</i> Mikro	118
Gambar 4.6 Observasi ke CV. Assalam	123
Gambar 4.7 Observasi ke Yudhistira Parfum	124
Gambar 4.8 Observasi ke Toko Hana	124
Gambar 4.9 Observasi ke Toko Sayur Syofinar	125
Gambar 4.10 Observasi ke Warung Amak	126
Gambar 4.11 Observasi ke Toko M. Hadi	126
Gambar 4.12 Observasi ke Warnas Nova	127
Gambar 4.13 Observasi ke Warung Husain	128
Gambar 4.14 Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i> Mikro UMKM	135

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Pedoman Wawancara Kepada Informan	
Lampiran 2 Permohonan Izin Survey	
Lampiran 3 Surat Izin Penelitian BRI Syariah KC. Jambi	
Lampiran 4 Dokumentasi	



ABSTRAK

Al Mustaqim, Muflih Khallab. 2018. *Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah untuk Mengembangkan UMKM (Studi Kasus pada Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi)*. Tesis. Program Studi Magister Ekonomi Syariah, Pascasarjana Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Pembimbing: (1) Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag. (2) Dr. H. Misbahul Munir, Lc. M.Ei.

Kata Kunci: Persepsi Nasabah, Pembiayaan *Murabahah*, Mengembangkan UMKM

Adanya pembiayaan bank syariah salah satu tujuannya adalah menjadikan nasabah dapat terbebas dari kesulitan ekonomi yang dihadapi, dengan berlandaskan aspek-aspek syariah. Melalui pembiayaan *Murabahah* bank syariah untuk mengembangkan UMKM diharapkan dapat menjadi jalan agar nasabah dapat terlepas dari masalah kemiskinan yang dihadapi. Ironisnya, masih banyak nasabah yang mengeluhkan sistem pembiayaan yang diterapkan bank syariah lebih memberatkan nasabah dari pada bank konvensional. Tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan dan mengkaji konsep dan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM dan persepsi nasabah terhadap pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis studi kasus. Data dari penelitian ini diperoleh dengan melakukan wawancara mendalam, observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data menggunakan metode Miles dan Huberman dengan cara reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Pengecekan keabsahan data menggunakan uji kredibilitas yang meliputi perpanjangan pengamatan, meningkatkan kecermatan dan triangulasi, validitas eksternal, reliabilitas dan *confirmability*.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Konsep pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM menggunakan *Murabahah* dengan cicilan (*Bitsaman ajil*), konsep selanjutnya adalah menggabungkan akad *Wakalah* dan akad *Murabahah*. Faktor penggunaan akad *Murabahah* untuk pembiayaan mengembangkan UMKM karena *Murabahah* adalah akad yang paling tepat digunakan saat ini di Bank BRI Syariah KC. Jambi, selain itu karena UMKM yang mengajukan pembiayaan adalah usaha perorangan, sedangkan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah* ditujukan untuk usaha besar. (2) Strategi eksternal pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi dilakukan dengan memperbanyak mencari nasabah dan memperluas jaringan, sementara strategi internal dilakukan dengan: a) Memastikan produk dan sistem yang digunakan sesuai syariah, b) Proses pembiayaan yang cepat, c) Melayani nasabah dengan baik, d) Karyawan yang jujur, e) Menindak tegas karyawan yang melanggar aturan. (3) Persepsi nasabah terhadap pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk pengembangan UMKM mengungkapkan rasa puas terhadap pembiayaan yang sudah dilakukan baik dari sistem, aturan, pelayanan ataupun angsuran yang harus dibayar. Sementara faktor utama nasabah memilih pembiayaan ini adalah menghindari riba dan faktor kecilnya *margin* yang diminta pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi

ABSTRACT

Al Mustaqim, Muflih Khallab. 2018. *Customers Perceptions of Murabahah Financing to Develop MSMEs (Case Study on Customer in Bank BRI Syariah KC. Jambi)*. Thesis. Major of Shariah Economic, Postgraduate of State Islamic University of Maulana Malik Ibrahim Malang. Advisor: (1) Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag. (2) Dr. H. Misbahul Munir, Lc. M.Ei.

Key words: Customer Perception, Murabahah Financing, Developing MSMEs

One of the objectives of Islamic bank financing is to make customers free from the economic difficulties they face, based on sharia aspects. Through financing *Murabahah* Islamic banks to develop MSMEs, it is expected to be a way for customers to be released from the problems of poverty faced. Ironically, there are still many customers who complain about the financing system applied by Islamic banks which is more burdensome for customers than conventional banks. The research objective was to describe and review the concepts and strategies for implementing *Murabahah* financing to develop MSMEs and customers' perceptions of *Murabahah* financing to develop MSMEs in Bank BRI Syariah KC. Jambi.

This study uses a qualitative approach with a type of case study. Data from this study were obtained by conducting in-depth interviews, observation, and documentation. Data analysis techniques used the method of Miles and Huberman by reducing data, presenting data and drawing conclusions/verification. Checking the validity of the data using a credibility test which includes the extension of observation, increasing accuracy and triangulation, external validity, reliability, and confirm ability.

The results of the study show that: (1) the concept of *Murabahah* financing at BRI Bank Syariah KC. Jambi to develop MSMEs using installments (*Bitsamanajil*), the next concept is to combine *Wakalah* contracts and *Murabahah* contracts. The factor for using *Murabahah* contracts for financing is developing MSMEs because *Murabaha* is the most appropriate contract currently used in Bank BRI Syariah KC. Jambi, other than that, because the MSMEs applying for financing are individual businesses, the *Mudharabah* or *Musyarakah* contract is intended for large businesses. (2) External strategies for implementing *Murabahah* Bank BRI Syariah KC financing. Jambi is done by increasing the search for customers and expanding the network, while internal strategies are carried out in the face of competition with competitors from both conventional banks and other Islamic banks by a) Ensuring the products and systems used are in accordance with sharia, b) Fast financing processes, c) Serve customers well, d) Honest employees, e) Take firm action against employees who violate the rules. (3) Customer perceptions of *Murabahah* Bank BRI Syariah KC financing. Jambi for the development of MSMEs varies, almost all of the informants as owners of MSMEs expressed satisfaction with the funding that had been made both from the system, rules, services or installments to be paid. While the main factor for customers choosing this financing is avoiding usury and the small factor margin requested by Bank BRI Syariah KC. Jambi

الملخص

مفلح خلّاب المستقيم، 2018 نظرا لعمل عن التكلفة المربحة لنموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) دراسة الأغلب في عميل المصرف بنك رايات الإندونيسي (BRI) الشرعية في منطقة جامبي) أطروحة، في ماجستير الإقتصادية الشرعية، جامعة الدراسات العليا، قسم الإقتصادية الشرعية، الإقتصادية، جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج. المشرف: (1) بروفييسور الدكتور الحاج محمد جعفر الماجستير. (2) الدكتور مصباح المنير الماجستير.

كلمة الرئيسية: نظرا لعمل، التكلفة المربحة، نموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM)

هناك تكلفة المصرف هي ليجعل العميل ليحزّر عن المعسر الإقتصاد الذي يصيبه الناس، في أساس الشرعية. لوجهة التكلفة المربحة في المصرف الشرع لنموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) لغرض هو ليساعد الناس يحزّر عن المشكلة المساكن، بل كثير من العميل يستكي عن نظم التكلفة الذي يفعل للمصرفة الشرعي أغزر من المصرف غير الشرعي. غرض هذا البحث هو ليصفي ويدرس تصوّر وإستراتيجيات عن فعل التكلفة المربحة لنموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) ونظر العميل لتكلفة المربحة لنموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) في المصرف بنك رايات الإندونيسي (BRI) الشرعية في منطقة جامبي.

يستخدم هذا البحث المنهج الوصفي بجنص دراسة المشكلة. وليبيانات هذا البحث يأخذ عن التساؤلات ويبحث عن البيانات والتصوير. طريقة تحليل البيانات هو يستخدم المنهج ميلى و هو بارمان بطريق يقطع البيانات وينظر ويستنبط الإستنباط. ويتبين البيانات باتخاذ اختبار المصادقية الذي يمرّ النظر، ونمو المركز والتثليث، والصلاحية الخارجية، ودقة، والتأكيد.

نتائج هذا البحث يتجه أن: (1) تصوّر التكلفة المربحة في المصرف بنك رايات الإندونيسي (BRI) الشرعية في منطقة جامبي لنموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) الذي يستخدم مرابحة طبقا عن طبق ثم يجمع العقد الوكالة. العنصو الذي يستخدم العقد المربحة لتكلفة نموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) لأن المربحة الطريقة أحسن الذي يستخدم في المصرف المصرف الشرعية في منطقة جامبي لنموّ، وغير ذلك لأن المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) يسأل التكلفة هو إختيار الفرد والعقد مضاربة أو مشاركة الذي يتجه إلى الإقتصادية كبيرة. (2). الإستراتيجيات الخارجية لتفعيل تكلفة مرابحة المصرف بنك رايات الإندونيسي (BRI) الشرعية في منطقة جامبي الضي يفعل بكثرة العميل ويوسع الإتصالات، والإستراتيجيات الداخلية يفعل في تجاه المسابقة بخير في المصرف غير الشرعية أو المصرف الشرعية با: أ. يتقن النتائج والنظمة بالشرعية. ب. التكلفة اسرع. ج. يحسن العميل. د. الموظف الصدق. هـ. ويعاقب الموظف ابى القنون. (3). النظر العميل عن تكلفة المربحة المصرف بنك رايات الإندونيسي (BRI) الشرعية في منطقة جامبي لنموّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) كثيرة، وسائر المخبر مالكا المشاريع الصغيرة والمتوسطة (UMKM) الذين يشعرون القنعة عن التكلفة الذي يفعل بخير في النظم، القانون أو طبقا عن طبق الذي يستخرج. و أساس العنصر يختار عن التكلفة هو يجتنب الربا، وقليل العنصر الربح الذي يسأل المصرف بنك رايات الإندونيسي (BRI) الشرعية في منطقة جامبي.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Tidak bisa disangkal Islam merupakan hukum yang absolut, di mana hukum yang benar adalah hukum yang berasal dari Tuhan¹, demikian pula dalam konteks pembiayaan, di mana pembiayaan Syariah di Indonesia sudah mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Berbicara tentang pembiayaan Syariah erat kaitanya dengan bank Syariah, karena bank Syariah adalah bank yang menggunakan sistem Islam. Berkembangnya suatu bank tentunya bisa dilihat dari jumlah nasabahnya, dimanan jumlah Nasabah Bank Syariah di Indonesia dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, terhitung mulai tahun 2014 Nasabah pembiayaan dan dana pihak ketiga Bank Umum Syariah berjumlah 12.141.264 Nasabah dan pada bulan September 2017 berjumlah 20.823.327 Nasabah.² Pada akhir tahun 2016, Bank Umum Syariah (BUS) mencatatkan pertumbuhan aset perbankan Syariah nasional tahun 2016 tumbuh signifikan, sebesar 20,28%, dengan total aset, Pembiayaan Yang Diberikan (PYD), dan Dana Pihak Ketiga (DPK) industri perbankan Syariah nasional pada tahun 2016 mencapai Rp 365,6 triliun.³

¹ QS, Al-baqarah (2): 2.

² Otoritas Jasa Keuangan. *Statistik Perbankan Syariah September 2017*, (Jakarta, 2017),hlm. 61.

³ Otoritas Jasa Keuangan. *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016*, (Jakarta, 2017),hlm. 3.

Sementara itu, pertumbuhan Bank Syariah Provinsi Jambi terhitung sampai juli 2017 sekitar 6.42%.⁴ Suatu prestasi karena pada tahun-tahun sebelumnya berada diangka 5%. Untuk Kantor Pusat Oprasional (KPO) tercatat pada bulan september berjumlah 6 KPO, 19 Kantor Cabang Pembantu (KCP), dan 1 Kantor Kas (KK).⁵ Untuk pembiayaan perbankan Syariah, BI mencatat di Provinsi Jambi pada bulan juli 2017 mengalami kenaikan sebesar 9,42% dari tahun lalu. Total pembiayaan yang disalurkan perbankan Syariah di Provinsi Jambi pada bulan juli 2017 terhitung sebesar 2,35 triliun.⁶

Tabel 1.1 Tabel Sebaran Jaringan Kantor Bank Umum Syariah dan Unit Usaha Syariah-SPS Jambi September 2017

Kelompok Bank	KPO/KC	KCP/UPS	KK	<i>Group Of Bank</i>
	HOO/BO	SBO/SSU	CO	
Jambi	6	19	1	Jambi

Sumber: OJK. Statistik Perbankan Syariah 2017

Sebaran Kantor Cabang (KC) di Provinsi Jambi terdiri dari 6 Bank Syariah yang berbeda yaitu Bank BRI Syariah, Bank BNI Syariah, Bank Mandiri Syariah, Bank Muamalat, Bank Mega Syariah, dan Bank 9 Jambi Syariah. Adapun untuk

⁴ Doddi Irawan, “Meski Kecil, Perbankan Syariah Terus Tumbuh”, <https://infojambi.com/meski-kecil-perbankan-syariah-terus-tumbuh/>, di akses pada 15 Desember 2017

⁵ Otoritas, *Statistik Perbankan*, hlm. 6.

⁶ Niko Firmansyah, “Pembiayaan Perbankan Syariah Mengalami Peningkatan”, <https://jambi.tribunnews.com/amp/2017/09/20/pembiayaan-perbankan-syariah-mengalami-kenaikan/>, diakses pada 30 Desember 2017.

sebaran Kantor Cabang Pembantu (KCP) dan Kantor Kas (KK) terbagi menjadi 5 KCP Bank BRI Syariah, 4 KCP Bank BNI Syariah, 4 KCP Bank Mandiri Syariah, 2 KCP Bank Mega Syariah, 3 KCP Bank Muamalat, 1 KCP Bank 9 Jambi Syariah, dan 1 KK Bank Muamalat Syariah UIN Jambi.⁷

Pada tahun 2005, jumlah dana yang dikeluarkan oleh perbankan Syariah untuk membiayai sektor-sektor ekonomi baru mencapai Rp. 15.232 miliar, jumlah ini kemudian meningkat pada tahun 2009 menjadi Rp. 46.886 miliar dan meningkat lagi di tahun 2010 menjadi Rp. 62.995 miliar.⁸ Artinya telah terjadi peningkatan sebesar empat kali sejak tahun 2005. Peningkatan pada sisi penyaluran dana ini jelas sangat berpengaruh secara nyata bagi peningkatan perekonomian, apalagi pembiayaan yang dibiayai oleh perbankan Syariah lebih besar diarahkan pada sektor modal kerja dan investasi dan lebih kecil diarahkan pada sektor konsumsi.

Table 1.2 Pembiayaan Berdasarkan Jenis Penggunaan dan Kategori Usaha-Unit Usaha Syariah

Jenis Penggunaan dan Kelompok	Miliar Rupiah (in Billion IDR)															
	2014		2015		2016						2017					
	2014	2015	Sep	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sep	
Modal	15.3	16.3	15.6	15.9	16.6	18.9	19.5	18.5	18.5	19.2	19.6	21.9	21.7	22.6	23.8	
Kerja	01	09	88	15	17	43	50	60	55	00	97	72	28	92	54	
UMKM	6.30	6.73	6.80	6.98	7.09	7.36	8.05	7.21	7.47	7.58	7.59	7.79	7.66	7.79	8.12	
	1	2	9	1	5	9	6	5	1	4	0	1	7	2	3	
NPF	393	466	399	396	399	373	579	388	385	394	392	420	398	415	398	
Bukan	9.00	9.57	8.87	8.93	9.52	11.5	11.4	11.3	11.0	11.6	12.1	14.1	14.0	14.9	15.7	
UMKM	0	7	9	5	2	73	94	45	84	16	06	81	61	00	31	
NPF	169	567	575	564	596	633	579	592	612	592	583	551	596	809	655	

⁷ <https://alamatpenting.com/kota/bank-syariah-di-jambi/>, diakses pada 28 Maret 2018

⁸ Bank Jambi, *Proposal Pembukuan Unit Usaha Syariah Bank Jambi*, 2011, hlm. 22

Investasi	9.12	11.4	12.3	12.3	12.8	14.2	13.9	14.4	14.7	15.1	15.5	15.9	16.3	16.4	16.6
	8	52	82	28	18	75	31	02	13	06	52	57	35	59	72
UMKM	2.75	2.69	2.73	2.78	3.12	3.11	3.12	3.05	3.27	3.62	3.66	4.06	4.46	4.46	4.59
	1	2	9	9	8	4	5	3	2	7	1	8	0	0	7
NPF	90	159	206	214	230	203	208	199	198	211	214	220	234	241	238
Bukan	6.37	8.77	9.62	9.53	9.68	11.1	10.8	11.3	11.4	11.4	11.8	11.8	11.8	11.9	12.0
UMKM	7	0	4	5	7	60	07	49	41	80	91	98	75	98	75
NPF	234	129	303	291	262	627	622	633	614	626	808	277	176	149	129

Sumber: Data Diolah dari OJK. Statistik Perbankan Syariah 2017

Pembiayaan yang dilakukan bank Syariah jika dilihat dari segmen pengusaha, maka pengusaha mikro kecil dan menengah memperoleh pembiayaan yang lebih banyak ketimbang selain mereka. Pada tahun 2005, pengusaha kecil dan menengah memperoleh pembiayaan sebesar Rp. 10.195 miliar, sedangkan selain mereka memperoleh pembiayaan sebesar Rp. 5.039 miliar. Pada tahun 2010 pengusaha kecil dan menengah memperoleh pembiayaan sebesar Rp. 52.570 miliar, naik sekitar 5 kali dari tahun 2005 dan yang selain itu memperoleh pembiayaan sebesar Rp. 15.611 miliar.⁹ Sedangkan di Jambi, tercatat pada September 2017, pembiayaan yang di berikan kepada UMKM berjumlah 389 UMKM.¹⁰

Hingga tahun 2010, total pembiayaan yang telah diberikan oleh perbankan Syariah di Jambi adalah sebesar Rp. 712 miliar. Jasa dunia usaha memperoleh pembiayaan sebesar Rp. 191 miliar, lain-lain memperoleh Rp. 302 miliar. Kemudian disusul oleh sektor perdagangan, restoran dan hotel yang memperoleh porsi pembiayaan sebesar Rp. 155 miliar, dan sisanya pada sektor pertanian, kehutanan, dan sarana pertanian. Dilihat dari jenis penggunaan biaya, maka sektor modal kerja

⁹ Bank Jambi, *Proposal Pembukuan*, hlm. 22

¹⁰ Otoritas, *Statistik Perbankan*, hlm. 55.

dan investasi memperoleh pembiayaan lebih banyak ketimbang sektor konsumsi, sementara jika dilihat dari kelompok usaha yang mendapatkan pembiayaan, maka kelompok usaha kecil dan menengah memperoleh pembiayaan terbesar, yakni sebesar Rp. 704 miliar, dan selain itu mendapat pembiayaan Rp. 8 miliar.¹¹

Untuk perkembangan UMKM dan jumlah tenaga kerja sendiri, di Kota Jambi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, tercatat pada tahun 2014 di Kota Jambi untuk UMKM mikro sebanyak 8.157 UMKM dengan 16.394 tenaga kerja, UMKM kecil sebanyak 1.763 UMKM dengan 8.960 tenaga kerja, dan UMKM menengah sebanyak 354 UMKM dengan 5.310 tenaga kerja. Peningkatan perkembangan UMKM dan jumlah tenaga kerja mulai tahun 2013 sebanyak 10.024 UMKM dengan 29.898 orang tenaga kerja, tahun 2014 meningkat 2,5% dengan 10.274 UMKM dan 30.664 orang tenaga kerja, tahun 2015 meningkat 2,75% dengan 10.556 UMKM dengan 31.507 orang tenaga kerja, tahun 2016 meningkat 3% dengan 10.868 UMKM dengan 32.452 orang tenaga kerja, dan tahun 2017 meningkat 3,25% dengan 11.221 UMKM dengan 33.506 orang tenaga kerja.¹²

Tabel 1.3 Persentase Perkembangan UMKM Per-Tahun (20013-2017)

NO	Uraian	2013	2014	2015	2016	2017
1	Jumlah UMKM	10.024	10.274	10.556	10.868	11.221

¹¹ Masnidar, *Analisis Cost-Plus Financing dalam Pembiayaan Murabaha Pada Bank syariah (Studi Kasus di Jambi)*, Tesis Magister, PPs IAIN STS Jambi, 2009, hlm. 115.

¹² Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi, *Rencana Strategis (Renstra) 2013-2018*, (Jambi:2017), hlm. 17.

			(256)	(282)	(316)	(353)
2	Jumlah Tenaga Kerja	29.898	30.664 (2,5%)	31.507 (2,75%)	33.506 (3%)	33.506 (3,25%)

Sumber: Rencana Strategis (Renstra) Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi 2013-2018

Perkembangan ekonomi Provinsi Jambi khususnya setelah tahun 2004-2010 ikut digerakkan oleh institusi keuangan Syariah. Di Indonesia pada triwulan I tahun 2010 tercatat bahwa perbankan Syariah telah menyalurkan kredit/pembiayaan sebesar Rp. 14,46 miliar (3,52%) lebih tinggi dari Bank Konvensional sebesar Rp. 7,49 miliar (0,33%).¹³ Pada triwulan I tahun 2011 tercatat peningkatan kredit/pembiayaan perbankan Syariah sebesar Rp. 69,44 miliar (9,75%).¹⁴ Angka-angka ini menunjukkan bahwa keterlibatan institusi keuangan Syariah dalam mendorong percepatan perkembangan ekonomi Jambi pada masa mendatang.

Sementara itu, Kepala Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Jambi, Vielloeshant Carlusa saat membuka Jambi Syariah Expo (JSE) 2017, di salah satu Mall di Kota Jambi, Selasa (19/9). Menurut Carlusa, idealnya pertumbuhan perbankan Syariah di Jambi berkisar 20%-25%. Alasannya, jumlah penduduk muslim sangat banyak.

Salah satu faktor lambannya perkembangan perbankan Syariah di Jambi, adalah pola pikir masyarakat. Masih banyak orang beranggapan bank Syariah hanya

¹³ Bank Indonesia, *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Jambi Triwulan I*, 2010, hlm. 50.

¹⁴ Bank Indonesia, *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Jambi Triwulan I*, 2011, hlm. 44.

milik Umat Muslim. Padahal, Bank Syariah melayani kebutuhan masyarakat terhadap jasa dan produk perbankan yang tidak diakomodir di Bank umum. Persoalan lain, ada pendapat masyarakat, bunga bank itu riba. Di sisi lain, ada pula masyarakat berhitung soal bagi hasil. Umumnya bagi hasil di bank umum lebih besar padahal secara teori, Bank Syariah bisa memberi bagi hasil besar dibanding Bank umum.¹⁵

Pembiayaan Syariah merupakan kegiatan penyaluran dana yang dilakukan Bank Syariah yang berprinsip pada konsep Perbankan Syariah yang didasari oleh larangan agama Islam untuk meminjamkan dan dengan mengharapkan keuntungan yang berupa bunga.¹⁶

Ada beberapa prinsip yang melandasi produk-produk Bank Syariah yang sudah ditawarkan kepada masyarakat yaitu: 1. Prinsip *Mudharabah* (*Trust Financing, Trust Investment*), 2. Prinsip *Musyarakah* (*Partnership, Project Financing*), 3. Prinsip *Wadiah* (*Depository*), 4. Prinsip Jual Beli (*Al Buyu'* atau *sale and purchase*), 5. Jasa-jasa lain seperti *Ijarah* (*Operational lease*), *wakalah* (*Deputyship*), *Kafalah* (*Guaranty*), *Hawalah* (*Transfer Service*), *Rahn* (*Mortgage*), 6. Prinsip *Al Qard* (*Benevolent Loan*) atau pinjaman kebaikan.¹⁷

Pembiayaan jika di tinjau dari akad, di Indonesia dari tahun ke tahun masih didominasi pada akad *Murabahah*. secara umum komposisi pembiayaan yang

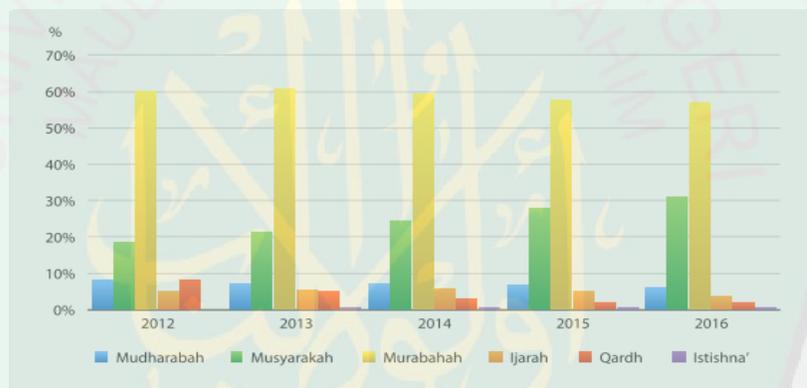
¹⁵ Doddi Irawan, “Meski Kecil, Perbankan Syariah Terus Tumbuh”, <https://infojambi.com/meski-kecil-perbankan-syariah-terus-tumbuh/>, diakses pada 15 Desember 2017.

¹⁶ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. (Jakarta:GemaInsani Press, 2001), hlm. 39.

¹⁷ Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Islam Suatu Pengenalan Umum*. (Jakarta:Central Bank of Indonesia and Tazkia Institute, 1999), hlm. 121-188.

disalurkan BUS-UUS-BPRS sepanjang tahun 2016 masih didominasi oleh pembiayaan akad *Murabahah*, yang mencapai 56,78% dari total pembiayaan. Porsi terbesar kedua adalah pembiayaan akad *Musyarakah* yang meningkat dari 28,05% menjadi 31,10% pada tahun 2016. Sedangkan akad *Mudharabah*, *Ijarah*, dan *Istishna* masing-masing memiliki porsi sebesar 6,07%, 3,60%, dan 0,35% menurun dibandingkan tahun sebelumnya.¹⁸

Gambar 1.1 Pembiayaan Berdasarkan Akad



Sumber: OJK. Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016

Salah satu perbankan Syariah yang membantu UMKM di Indonesia adalah Bank BRI Syariah. Selain itu, Bank BRI Syariah juga memiliki komitmen yang tinggi terhadap sektor UMKM. Bank yang merupakan peleburan Unit Usaha Syariah pada tanggal 1 Januari 2009 ini memiliki produk pembiayaan berupa pembiayaan mikro,

¹⁸ OJK, *Laporan Perkembangan*, hlm. 35.

kecil dan menengah. Walaupun Bank BRI Syariah belum terlalu lama berdiri namun ternyata dilihat dari segi asset mengalami pertumbuhan yang baik.¹⁹

Gambar 1.2 Jumlah Volume Pendanaan Per Segmen Bank BRI Syariah



Sumber: BRI Syariah. Laporan Berkelanjutan 2016

Gambar 1.3 Jumlah Nasabah Pendanaan Bank BRI Syariah



Sumber: BRI Syariah. Laporan Berkelanjutan 2016

¹⁹ Muzakkir, "BRI Syariah Andalkan Pembiayaan Konsumer", <http://www.jambi.tribunnews.com/2016/03/13/bri-syariah-andalkan-pembiayaan-konsumer-.com>, diakses pada 11 Februari 2018.

Dilihat dari pendanaan yang dilakukan, jumlah volume pendanaan dan jumlah nasabah Bank BRI Syariah dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Jika di lihat pada gambar 1.2, jumlah pendanaan mikro dari tahun 2014 pendanaan mikro sebesar Rp. 19.991.000.000, tahun 2015 meningkat menjadi Rp. 32.320.000.000, dan pada tahun 2016 meningkat menjadi 40.219.000.000. Sementara itu, dari jumlah nasabah pendanaan Bank BRI Syariah juga mengalami peningkatan, pada tahun 2014 berjumlah 21.955 nasabah, pada tahun 2015 meningkat hampir dua kali lipat menjadi 41.448 nasabah, dan pada tahun 2016 juga meningkat menjadi 64.307 nasabah.

Pembiayaan mikro merupakan salah satu pilar pertumbuhan bisnis BRI Syariah yang berkontribusi 21,73% dari total pembiayaan yang disalurkan. Sasaran utama pembiayaan mikro adalah 75% pedagang sembako dan 25% pedagang pakaian di pasar tradisional. BRI Syariah memiliki tiga skema pembiayaan segmen mikro, yakni Mikro 25, Mikro 75 dan Mikro 500. Sesuai dengan namanya, Mikro 25 adalah produk pembiayaan yang memiliki plafon sampai dengan Rp25 juta, begitu pun seterusnya.²⁰

Hingga 31 Desember 2016, BRI Syariah menyalurkan pembiayaan kepada 347 outlet Unit Mikro Syariah, naik dari tahun sebelumnya 291 outlet Unit Mikro. Jumlah pembiayaan mencapai Rp 3,93 triliun, atau tercapai 91,80% dari target yang telah ditetapkan pada tahun 2016 sebesar Rp 4,28 triliun. Dari sisi tingkat kesehatan aset, tingkat NPF segmen mikro berhasil dijaga di kisaran angka 4,91%, dengan Repayment Rate (tingkat kelancaran pembayaran angsuran) masih diangka 90,3%.²¹

²⁰ BRISyariah. *Laporan Berkelanjutan 2016*, (Jakarta:2016), hlm 42

²¹ BRISyariah. *Laporan*, hlm 43

BRI Syariah KC. Jambi merupakan salah satu Kantor Cabang yang dinilai potensial karena letaknya yang strategis di pusat kota dan pusat perdagangan tempat para pelaku UMKM, selain itu BRI Syariah KC. Jambi juga menerapkan strategi dalam menganalisa pembiayaan mikro, kecil dan menengah. Yudha Bayangkara selaku Kepala BRI Syariah KC. Jambi mengatakan bahwa program yang masih menjadi andalan BRI Syariah KC. Jambi adalah pembiayaan Mikro dan Konsumer, untuk pembiayaan Mikro mereka melayani UMKM yang akan melakukan pinjaman, dan saat ini mereka mempunyai ratusan UMKM sebagai binaan mereka.²²

Ironisnya, peningkatan pada pembiayaan Syariah dari tahun ke tahun tidak selaras dengan kemanfaatan yang dirasakan oleh Nasabah yang menggunakan Bank Syariah.²³ Masih banyak Nasabah yang mengeluhkan tentang sistem pembiayaan yang diterapkan Bank Syariah lebih memberatkan Nasabah dari pada Bank Konvensional. Aspek kemanfaatan seharusnya tidak hanya dilihat dari perspektif makro, namun juga perspektif mikro. Oleh karena itu, dapat pula ditelaah dari individu-individu yang menggunakan pembiayaan Syariah.

Tujuan adanya pembiayaan Syariah adalah menjadikan Nasabah dapat terbebas dari kesulitan ekonomi yang dihadapi, dengan berlandaskan aspek-aspek Syariah dan menghindari riba, dimana aktivitas keuangan dan perbankan dapat dipandang sebagai wahana bagi masyarakat modern untuk membawa mereka

²² Selfi Oktarianisa, "Aset Syariah Tembus Rp 7,4 Triliun", <http://www.wartanasional.com/welcome/pageUtama/asset-bri-syariah-tembus-rp-74-triliun>, diakses pada 11 Februari 2018.

²³ Abdullah Nata, *Studi Islam Komperhensif*, (Jakarta:Prenada Media Groub, 2011), hlm. 412.

kepada pelaksanaan ajaran Al-Qur'an yaitu prinsip *at-ta'awun*, yaitu saling membantu dan saling bekerja-sama di antara anggota masyarakat untuk kebaikan,²⁴ diharapkan ini dapat menjadi jalan agar umat Muslim dapat terlepas dari masalah kemiskinan yang dihadapi. Tetapi, sejauh mana tujuan itu dapat benar-benar dirasakan oleh Nasabah yang menggunakan pembiayaan Syariah? Apakah benar, tujuan utama adanya pembiayaan Syariah benar-benar untuk menjadi solusi dalam membantu umat Muslim dalam mengentaskan kemiskinan atau hanya dijadikan topeng oknum tertentu untuk merauk keuntungan?

Penelitian ini akan meneliti tentang persepsi Nasabah Bank Syariah dengan adanya pembiayaan *Murabahah* tersebut, bagaimana konsep pembiayaan *Murabahah*, dan strategi dalam mengembangkan UMKM agar dapat dilihat konsep, strategi, dan kemanfaatan pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* dalam mengembangkan UMKM. Berangkat dari kontruksi konteks penelitian di atas, maka peneliti hendak melihat persepsi Nasabah pembiayaan Bank Syariah untuk mengembangkan UMKM, dengan judul penelitian **“Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Untuk Mengembangkan UMKM”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan konteks penelitian yang telah dikemukakan, maka dirumuskan fokus penelitian sebagai berikut:

²⁴ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Ekonisia:Yogyakarta, 2008), hlm. 43.

1. Bagaimana konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM?
2. Bagaimana strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM?
3. Bagaimana persepsi Nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mendeskripsikan dengan menganalisis konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM.
2. Untuk mendeskripsikan dengan menganalisis strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM.
3. Untuk mendeskripsikan dengan menganalisis persepsi Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi terhadap pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini tentang **“Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Untuk Mengembangkan UMKM”** diharapkan dapat bermanfaat selain

sebagai persyaratan mendapatkan gelar Magister bagi peneliti. Manfaat dapat ditinjau dari dua aspek yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis sebagai berikut:

1. Manfaat Teoris

a. Bagi Akademisi

Memberikan pengetahuan dan acuan realita penggunaan prinsip Syariah pada lembaga keuangan bank (Bank Syariah) dan gambaran terhadap Nasabah yang telah menggunakan pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah.

b. Bagi Peneliti

Sebagai pengetahuan tambahan dari teori-teori yang telah didapat selama proses pembelajaran dan menguak fakta-fakta di lapangan dengan realitas teori-teori yang dipelajari.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Bank Syariah

Memberikan pemahaman tentang manfaat yang dirasakan Nasabah yang menggunakan produk pembiayaan Bank Syariah, dan mengetahui gambaran adanya pembiayaan Syariah dalam membantu perekonomian Nasabah dalam mengembangkan UMKM.

b. Bagi Masyarakat

Memberikan pemahaman tentang produk pembiayaan Bank Syariah pada masyarakat dan manfaatnya yang selama ini masih menitikberatkan pada

manfaat yang sifatnya dunia dan mengesampingkan manfaat yang sifatnya akhirat.

c. Bagi Penelitian Selanjutnya

Sebagai informasi dan referensi penelitian yang akan datang dan dijadikan bahan perbandingan dalam menyusun penelitian yang berkaitan dengan persepsi nasabah terhadap pembiayaan bank Syariah untuk mengembangkan UMKM

E. Orisinalitas Penelitian

Ninik Hariyati (2010) Melakukan penelitian berjudul *Peran Bank Syariah dalam Mengoptimalkan UMKM Kota Yogyakarta*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui peran pembiayaan Bank Syariah dalam mengoptimalkan UMKM di Yogyakarta dan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menjadi kendala dalam mengoptimalkan UMKM di Yogyakarta. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa modal awal usaha adalah modal sendiri karena resiko yang ditanggung kecil, setelah itu bila ada pengembangan usaha, pengusaha menggunakan pinjaman modal dari bank. Untuk hambatan dalam mengoptimalkan usaha adalah manajemen yang tidak teratur sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan dan kurangnya modal, dengan adanya Lembaga Keuangan Syariah akan sangat membantu dalam perluasan usaha.

Dede Nurdiansyah (2008) Melakukan penelitian berjudul “*Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murobahah BPRS Assalaam*”. Dengan tujuan

mengetahui konsep/pengertian dan prosedur mekanisme pembiayaan *Murabahah* BPRS Al salaam dan mengetahui persepsi Nasabah pembiayaan *Murabahah* BPRS Al salaam. Diperoleh hasil bahwa akad dan transaksi yang dilakukan Nasabah dengan BPRS Al Salaam sejalan dengan fatwa MUI No.04/DSN-MUI/IV/2000 dan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/46/PBI/2005 tanggal 14 Nopember 2005 tentang standarisasi akad. Kedua, Nasabah BPRS Al Salaam mengetahui dan memahami pembiayaan *Murabahah* di BPRS Al Salaam sebagai salah satu produk pembiayaan BPRS Al Salaam telah menggunakan sistem syariah.

Anisa Nur Hidayati (2017) Melakukan penelitian berjudul “*Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Bpr Syariah Terhadap Keputusan Untuk Menabung di BPR Syariah Dana Amanah Kota Surakarta*”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh lokasi, keyakinan/religiusitas, kualitas pelayanan, pengetahuan, produk, reputasi, promosi, dan bagi hasil terhadap keputusan Nasabah untuk menabung di BPR Syariah Dana Amanah Kota Surakarta. Hasil penelitian ini membuktikan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan dari lokasi, keyakinan/religiusitas, kualitas pelayanan, pengetahuan, produk, reputasi, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan Nasabah untuk menabung di BPR Syariah Dana Amanah Kota Surakarta karena nilai p-value lebih kecil dari tingkat signifikan 0,05.

Lukytta Gusti Acfira (2014) Melakukan penelitian berjudul “*Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Nasabah Pada Bank Bni Syariah Cab. Makassar)*”. Penelitian ini bertujuan untuk

menguji secara empiris pengaruh persepsi Nasabah terhadap pengambilan pembiayaan pada Bank Syariah. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu pengetahuan Nasabah (X1), kualitas dan layanan (X2), reputasi bank (X3), dan tingkat nilai margin (X4) sebagai variabel bebas, dan Pengambilan pembiayaan *Murabahah* (Y) sebagai variabel terikat. Hasil dari pengujian hipotesis didalam penelitian ini menunjukkan bahwa variable pengetahuan Nasabah (X2), kualitas layanan (X3), reputasi bank (X4), dan tingkat nilai margin (X5) berpengaruh secara parsial terhadap pengambilan pembiayaan *Murabahah* (Y) dimana tidak semua variabel berpengaruh secara positif dan signifikan. Variabel yang berpengaruh secara positif yaitu pengetahuan Nasabah, kualitas dan layanan, dan reputasi bank sedangkan yang tidak berpengaruh tingkat nilai margin. Sedangkan Pengetahuan Nasabah, kualitas dan layanan, reputasi bank, dan tingkat nilai margin berpengaruh secara simultan atau secara bersama-sama berpengaruh terhadap pengambilan pembiayaan *Murabahah*.

Hussein Elasrag (2016) Melakukan penelitian berjudul *Islamic Finance for SMES*. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki peluang pengembangan dan pertumbuhan serta tantangan utama bagi keuangan Islam untuk pengembangan UKM. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa berinvestasi di UKM melalui lembaga keuangan Islam adalah strategi jangka panjang dan cara cerdas untuk memperbaiki perekonomian di Negara-negara berkembang. Secara mikro, UKM membentuk lebih dari 95% dari semua perusahaan, mencakup sekitar 50% dari PDB dan 60% -70%

dari total lapangan kerja. Ketika UKM formal dan informal diperhitungkan, berjumlah antara 420 juta sampai 510 juta UKM, 310 juta di antaranya berada di negara berkembang.

M. Kabir Hassan (2015) Melakukan penelitian berjudul *Entrepreneurship, Islamic Finance And Sme Financing*. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi agar memperbaiki manajemen dan kebijakan Bank Syariah serta keinginan agar pemerintah lebih memperhatikan Bank Syariah. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa keuangan Islam dapat memperluas ekspansinya jika manajemen Bank Syariah menentukan dan menerapkan aturan untuk mendukung pertumbuhan UKM melalui pembaharuan undang-undang dan kebijakan Bank Syariah.

Khaled Alhabashi (2015) Melakukan penelitian berjudul *Financing for Small and Medium Enterprises: The Role of Islamic Financial Institutions in Kuwait*. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi bagaimana lembaga keuangan Islam dapat mendukung UKM di Kuwait. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa akses terhadap keuangan di Kuwait merupakan tantangan utama bagi UKM. Selanjutnya, agunan adalah salah satu masalah utama yang mereka hadapi dari Bank Syariah. Temuan menunjukkan bahwa tanpa dukungan pemerintah, bank tidak dapat membiayai UKM, Pembiayaan lembaga keuangan khusus lebih kompatibel mengembangkan UKM daripada Bank Syariah.

Hamzeh Fayez Mumani (2014) Melakukan penelitian berjudul *Islamic Finance for SMEs in Jordan 1978-2014*. Penelitian ini bertujuan untuk

mengidentifikasi peran Bank Syariah dan lembaga keuangan Syariah mendorong perkembangan UKM di Yordania. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa keuangan Islam di Yordania untuk UKM sudah mencukupi. Bank-bank Islam fokus pada peningkatan ketidaksetaraan masyarakat, memperbaiki standar kehidupan dan berperan signifikan dalam kesejahteraan sosial. Selain itu, studi menunjukkan bahwa waktu persetujuan pendanaan lembaga keuangan Konvensional memakan waktu lebih lama daripada bank Syariah dan lembaga keuangan Islam. Akibatnya, Nasabah banyak memilih bank Syariah dan lembaga keuangan Islam karena kesederhanaan dan mematuhi hukum-hukum Islam.

Ahmad Aizuddin Hamzah (2015) Melakukan penelitian berjudul *The Roles of Islamic Financing Towards the Successful of Islamic Micro Enterprise: A Study in Labuan*. Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki peran pembiayaan Syariah terhadap kinerja Usaha Mikro Islam (IME). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengembangan UKM menyangkut jumlah unit usaha, lapangan kerja, dan pembiayaan dari perbankan Syariah menunjukkan arah positif atau meningkat secara signifikan. Akan tetapi, Pergerakan cepat industri perbankan Syariah khususnya di Malaysia tidak sepenuhnya bermanfaat terutama bagi sudut pandang akademis. Dari aspek penulisan, studi empiris tentang keuangan Syariah masih tertinggal dibandingkan dengan keuangan konvensional.

Femei Purnamasari, Arif Darmawa (2107) Melakukan penelitian berjudul *Islamic Banking And Empowerment of Small Medium Enterprise* Penelitian ini

bertujuan untuk mengeksplorasi efektifitas pengembangan UKM dengan peran Perbankan Syariah di Indonesia. Hasil dari penelitian ini menunjukkan pengembangan UKM menyangkut jumlah unit usaha, lapangan kerja, dan pembiayaan dari perbankan Syariah menunjukkan arah positif atau meningkat secara signifikan. Selain itu, interaksi antara UKM dan perbankan Syariah sudah relatif cukup dekat namun perlu ditingkatkan.

Tabel 1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Tahun, dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Orisinalitas Penelitian
1	Ninik Hariyati (2010) <i>Peran Bank Syariah dalam Mengoptimalkan UMKM Kota Yogyakarta</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penggunaan produk pembiayaan bank Syariah 2. Peran bank Syariah untuk pengembangan UMKM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menggunakan alat analisis Deskriptif kuantitatif dan kualitatif 2. Penelitian di lakukan di kota Yogyakarta 3. Identifikasi faktor-faktor yang menjadi kendala dalam mengoptimalkan UMKM 	Hambatan dalam mengoptimalkan usaha adalah menejemen yang tidak teratur sehingga mengakibatkan kerugian bagi perusahaan dan kurangnya modal, dengan adanya lembaga keuangan Syariah akan sangat membantu dalam perluasan usaha
2	Dede Nurdiansyah (2008) <i>“Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murobahah BPRS Assalaam”</i> .	Persepsi Nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan Syariah.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meneliti akad dan transaksi yang digunakan di BPRS Al Salaam 2. Metode penelitian kuantitatif. 3. Lokasi penelitian di BPRS 	Akad dan transkasi yang dilakukan Nasabah dengan BPRS Al Salaam sejalan dengan fatwa MUI dan Peraturan Bank Indonesia (PBI). Nasabah juga mengetahui dan memahami produk pembiayaan <i>murabahah</i> di BPRS Al Salaam sebagai salah satu produk

				pembiayaan yang telah menggunakan sistem Syariah.
3	Anisa Nur Hidayati (2017) <i>“Pengaruh Persepsi Nasabah Tentang Bpr Syariah Terhadap Keputusan Untuk Menabung di BPR Syariah Dana Amanah Kota Surakarta”</i> .	1. Persepsi Nasabah dalam menggunakan produk Syariah. 2. Menggunakan penelitian lapangan	1. Produk simpanan (Al-Wadi`ah) 2. Lokasi penelitian di BPRS	Ada pengaruh positif dan signifikan dari lokasi, religiusitas, kualitas pelayanan, pengetahuan, produk, reputasi, promosi dan bagi hasil terhadap keputusan Nasabah untuk menabung di BPR Syariah Dana Amanah Kota Surakarta.
4	Lukytta Gusti Acfira (2014) <i>“Pengaruh Persepsi Nasabah Terhadap Pengambilan Pembiayaan Murabahah (Studi Kasus Nasabah Pada Bank Bni Syariah Cab. Makassar)”</i> .	1. Persepsi Nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan Syariah. 2. Lokasi penelitian di bank Syariah	1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif 2. Tidak menjelaskan kegunaan dalam pengambilan pembiayaan <i>murabahah</i>	Variabel yang berpengaruh secara positif yaitu pengetahuan Nasabah, kualitas dan layanan, dan reputasi bank sedangkan yang tidak berpengaruh tingkat nilai margin. Pengetahuan Nasabah, kualitas dan layanan, reputasi bank, dan tingkat nilai margin berpengaruh terhadap pengambilan pembiayaan <i>murabahah</i> .
5	Hussein Elsrageh (2016) <i>Islamic Finance for SMES</i> .	Peran lembaga keuangan Islam untuk pengembangan UKM	Cakupan lembaga keuangan Islam masih global.	Berinvestasi di UKM melalui lembaga keuangan Islam adalah strategi jangka panjang dan cara cerdas untuk memperbaiki perekonomian di Negara-negara berkembang.
6	M. Kabir Hassan (2015) <i>Entrepreneurship, Islamic Finance</i>	Peran lembaga keuangan Islam untuk pengembangan	Tujuan penelitian untuk memberikan informasi agar memperbaiki manajemen dan	Keuangan Islam dapat memperluas ekspansinya jika manajemen bank Syariah menentukan dan

	<i>And Sme Financing</i>	UKM	kebijakan bank Syariah serta keinginan agar pemerintah lebih memperhatikan bank Syariah	menerapkan aturan untuk mendukung pertumbuhan UKM melalui pembaharuan undang-undang dan kebijakan bank Syariah.
7	Khaled Alhabashi (2015) <i>Financing for Small and Medium Enterprises: The Role of Islamic Financial Institutions in Kuwait.</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penelitian Kualitatif, 2. Wawancara untuk melihat sudut pandang persepsi 3. Peran lembaga keuangan Islam untuk pengembangan UKM 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluasi lembaga keuangan Islam dapat mendukung UKM di Kuwait 2. Persepsi peran lembaga keuangan Islam pada tiga aspek. Pemilik UKM, Manajer lembaga keuangan, dan Dewan Syariah 	Akses terhadap keuangan di Kuwait merupakan tantangan utama bagi UKM. Selanjutnya, agunan adalah salah satu masalah utama yang mereka hadapi dari bank Syariah. Temuan menunjukkan bahwa tanpa dukungan pemerintah, bank tidak dapat membiayai UKM, Pembiayaan lembaga keuangan khusus lebih kompatibel mengembangkan UKM daripada bank Syariah.
8	Hamzeh Fayez Mumani (2014) <i>Islamic Finance for SMEs in Jordan 1978-2014</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Persepsi Nasabah dalam menggunakan produk pembiayaan Syariah. 2. Peran lembaga keuangan Islam untuk pengembangan UKM 	Peran lembaga keuangan Syariah mendongkrak perkembangan UKM di Yordania	Keuangan Islam di Yordania untuk UKM sudah mencukupi. Bank-bank Islam fokus pada peningkatan ketidakesetaraan masyarakat, memperbaiki standar kehidupan dan berperan signifikan dalam kesejahteraan sosial.
9	Ahmad Aizuddin Hamzah (2015) <i>The Roles of Islamic Financing Towards the Successful of Islamic Micro</i>	Peran pembiayaan Syariah untuk Usaha mikro Islam	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peran pembiayaan Syariah terhadap kinerja Usaha Mikro Islam (IME) 2. Penelitian di lakukan di 	Pembiayaan Syariah berperan penting pada Usaha Mikro Islam (IME), selain itu keduanya memiliki hubungan yang signifikan karena

	<i>Entreprise: A Study in Labuan.</i>		Malaysia	memiliki tujuan yang sama yaitu menggunakan konsep Maqasid Al-Syariah
10	Femei Purnamasari, Arif Darmawa (2107) <i>Islamic Banking And Empowerment of Small Medium Enterprise</i>	Mengeksplorasi efektifitas pengembangan UKM dengan peran Perbankan Syariah	<ol style="list-style-type: none"> Hanya memberi gambaran dampak positif dari mekanisme perbankan Islam untuk merangsang UKM di Indonesia. Metode penelitian statistik deskriptif 	Pengembangan UKM menyangkut jumlah unit usaha, lapangan kerja, dan pembiayaan dari perbankan Syariah menunjukkan arah positif atau meningkat secara signifikan.

Dari keterangan tabel di atas, penelitian yang dilakukan peneliti ini memiliki perbedaan dan persamaan sebagai berikut:

- Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah dari segi persepsi nasabah dan peran pembiayaan bank Syariah untuk mengembangkan UMKM.
- Sedangkan dari sisi perbedaan penelitian terdahulu masih umum dan belum terfokus pada akad yang digunakan, selain itu untuk melihat persepsi rata-rata penelitian terdahulu menggunakan metode penelitian kuantitatif.

F. Definisi Istilah

Untuk menyamakan persepsi dan menghindari adanya perbedaan pemahaman terhadap istilah dalam penelitian ini, maka perlu adanya definisi istilah sebagai berikut:

1. Persepsi Nasabah: Proses dari individu yang menggunakan pembiayaan *Murabahah* melalui alat indera terhadap keadaan yang kemudian diinterpretasikan sehingga individu dapat memberikan pandangan, memahami dan dapat mengartikan tentang stimulus yang diterimanya.
2. Pembiayaan *Murabahah*: Penyediaan uang atau tagihan berupa transaksi jual beli suatu barang (barang produktif atau barang konsumtif) sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli, dan pembeli akan mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu.
3. Bank Syariah : Lembaga keuangan atau perbankan yang operasionalnya atau produknya dikembangkan dengan tidak melanggar hukum Islam dan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Al-Hadits Nabi SAW.
4. Mengembangkan UMKM: Mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah berarti menjadikan besar atau memperluas usaha tersebut, dengan indikator diantaranya peningkatan modal, produk, konsumen, unit usaha dan layanan.

Berdasarkan definisi istilah di atas, maka yang dimaksud judul penelitian **“Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* untuk Mengembangkan UMKM”** adalah penilaian kemanfaatan dari persepsi Nasabah bank BRI Syariah KC. Jambi yang menggunakan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teoritik

1. Persepsi Nasabah

a. Pengertian Persepsi

Persepsi merupakan salah satu aspek psikologis yang penting bagi manusia dalam merespon kehadiran berbagai aspek dan gejala di sekitarnya. Persepsi mengandung pengertian yang sangat luas, menyangkut intern dan ekstern. Berbagai ahli telah memberikan definisi yang beragam tentang persepsi, walaupun pada prinsipnya mengandung makna yang sama. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, persepsi adalah tanggapan (penerimaan) langsung dari sesuatu. Proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya.

Kehidupan bermasyarakat tidak akan lepas dari persepsi masyarakat itu sendiri. Persepsi merupakan tanggapan atau penerimaan langsung dari seseorang. Persepsi merupakan pengalaman tentang obyek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan²⁵. Sedangkan menurut Bimo Walgito persepsi merupakan suatu proses yang didahului penginderaan yaitu proses stimulus oleh individu melalui proses sensoris. Namun proses itu tidak berhenti begitu saja, melainkan stimulus tersebut diteruskan dan diproses selanjutnya merupakan proses persepsi.²⁶

²⁵ Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), hlm. 50.

²⁶ Bimo Walgito, *Pengantar Psikologi Umum*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2002), hlm 87.

Pendapat lain dari Leavitt Harold J persepsi dapat dilihat dalam arti sempit yaitu penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas ialah pandangan atau pengertian, yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu. Proses persepsi tidak dapat terlepas dari proses penginderaan dan proses tersebut merupakan proses pendahulu dari proses persepsi. Penginderaan sendiri dapat diartikan suatu stimulus yang diterima oleh individu melalui alat reseptor yang disebut indera. Alat indera merupakan penghubung antara individu dengan dunia luarnya. Dari stimulus yang diindera oleh individu, diorganisasikan kemudian diinterpretasikan sehingga individu menyadari dan mengerti tentang sesuatu yang diindera kemudian tercipta persepsi.²⁷

Persepsi dapat disimpulkan sebagai suatu proses penginderaan, stimulus yang diterima oleh individu melalui alat indera yang kemudian diinterpretasikan sehingga individu dapat memberikan pandangan, memahami dan dapat mengartikan tentang stimulus yang diterimanya. Proses menginterpretasikan ini biasanya dipengaruhi oleh pengalaman dan proses belajar individu. Kesimpulan lain persepsi adalah proses pengorganisasian dan proses penafsiran seorang terhadap stimulasi yang dipengaruhi oleh berbagai pengetahuan, keinginan dan pengalaman yang relevan terhadap stimulasi yang dipengaruhi oleh perilaku manusia dalam menentukan pilihan hidupnya.

b. Faktor-faktor Persepsi

²⁷Harold J Leavitt, *Psikologi Manajemen*. (edisi ke empat alih bahasa oleh Muslichah Zarkasi), (Jakarta:Erlangga, 1992), hlm. 3.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya persepsi, sebagai berikut²⁸, yaitu:

1) Faktor-faktor fungsional

Faktor fungsional berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal lain yang termasuk apa yang disebut sebagai faktor-faktor personal. Krech dan Crutchfield merumuskan dalil persepsi bersifat selektif secara fungsional. Dalil ini berarti bahwa obyek-obyek yang mendapat tekanan dalam persepsi biasanya obyek-obyek yang memenuhi tujuan individu yang melakukan persepsi.

2) Faktor-faktor struktural

Faktor-faktor struktural yang menentukan persepsi berasal dari luar individu, seperti lingkungan, budaya, hukum yang berlaku, nilai-nilai dalam masyarakat sangat berpengaruh terhadap seseorang dalam mempersepsikan sesuatu.

Menurut Bimo Walgito faktor-faktor yang berperan dalam persepsi dapat dikemukakan beberapa faktor²⁹, yaitu:

1) Objek yang dipersepsi

Objek menimbulkan stimulus yang mengenai alat indera atau reseptor. Stimulus dapat datang dari luar individu yang mempersepsi, tetapi juga dapat datang dari dalam diri individu yang bersangkutan yang langsung mengenai syaraf penerima yang bekerja sebagai reseptor.

2) Alat indera, syaraf dan susunan syaraf

²⁸ Jalaludin, *Psikologi Komunikasi*, hlm. 54

²⁹ Bimo Walgito, *Pengantar Psikologi Umum*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2004), hlm 70.

Alat indera atau reseptor merupakan alat untuk menerima stimulus, di samping itu juga harus ada syaraf sensoris sebagai alat untuk meneruskan stimulus yang diterima reseptor ke pusat susunan syaraf, yaitu otak sebagai pusat kesadaran. Sebagai alat untuk mengadakan respon diperlukan motoris yang dapat membentuk persepsi seseorang.

3) Perhatian

Untuk menyadari atau dalam mengadakan persepsi diperlukan adanya perhatian, yaitu merupakan langkah utama sebagai suatu persiapan dalam rangka mengadakan persepsi. Perhatian merupakan pemusatan atau konsentrasi dari seluruh aktivitas individu yang ditujukan kepada sesuatu sekumpulan objek.

Faktor-faktor tersebut menjadikan persepsi individu berbeda satu sama lain dan akan berpengaruh pada individu dalam mempersepsi suatu objek, stimulus, meskipun objek tersebut benar-benar sama. Persepsi seseorang atau kelompok dapat jauh berbeda dengan persepsi orang atau kelompok lain sekalipun situasinya sama.

Perbedaan persepsi dapat ditelusuri pada adanya perbedaan-perbedaan individu, perbedaan-perbedaan dalam kepribadian, perbedaan dalam sikap atau perbedaan dalam motivasi. Pada dasarnya proses terbentuknya persepsi ini terjadi dalam diri seseorang, namun persepsi juga dipengaruhi oleh pengalaman, proses belajar, dan pengetahuannya.

c. Proses Persepsi

Menurut Miftah Toha, proses terbentuknya persepsi didasari pada beberapa tahapan³⁰, yaitu:

1) Stimulus atau Rangsangan

Terjadinya persepsi diawali ketika seseorang dihadapkan pada suatu stimulus/rangsangan yang hadir dari lingkungannya.

2) Registrasi

Dalam proses registrasi, suatu gejala yang nampak adalah mekanisme fisik yang berupa penginderaan dan syarat seseorang berpengaruh melalui alat indera yang dimilikinya. Seseorang dapat mendengarkan atau melihat informasi yang terkirim kepadanya, kemudian mendaftarkan semua informasi yang terkirim kepadanya tersebut.

3) Interpretasi

Interpretasi merupakan suatu aspek kognitif dari persepsi yang sangat penting yaitu proses memberikan arti kepada stimulus yang diterimanya. Proses interpretasi tersebut bergantung pada cara pendalaman, motivasi, dan kepribadian seseorang.

Proses persepsi dilalui dengan proses penerimaan stimulus pada reseptor yaitu indera, indera yang dimiliki manusia tidak langsung berfungsi seluruhnya saat lahir, tetapi akan berfungsi sejalan dengan perkembangan fisiknya. Di dalam Al-Qur`an terdapat beberapa ayat yang maknanya berkaitan dengan panca indera

³⁰ Miftah Toha, *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), hlm. 145

yang dimiliki manusia, antara lain pada QS. An-Nahl ayat 78 dan QS. As-Sajadah ayat 9, yaitu:

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ
وَالْأَفْئِدَةَ ۗ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur (QS. An-Nahl 16:78)³¹

ثُمَّ سَوَّاهُ وَنَفَخَ فِيهِ مِنْ رُوحِهِ ۗ وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ وَالْأَفْئِدَةَ ۗ قَلِيلًا مَّا
تَشْكُرُونَ

Kemudian Dia menyempurnakan dan meniupkan ke dalamnya roh (ciptaan)-Nya dan Dia menjadikan bagi kamu pendengaran, penglihatan dan hati; (tetapi) kamu sedikit sekali bersyukur (QS. As-Sajadah 32:9)³²

Ayat tersebut memberikan gambaran bahwa manusia dilahirkan dengan tidak mengetahui sesuatu apapun, maka Allah SWT melengkapi melengkapi manusia dengan alat indera sehingga manusia dapat merasa apa atas apa yang terjadi padanya dari pengaruh luar yang baru dan mengandung perasaan-perasaan yang berbeda sifatnya antara satu dengan yang lainnya.

d. Pengertian Nasabah Bank

Dalam peraturan Bank Indonesia No. 7/7/ PBI 2005 jo No. 10/10 PBI/2008 tentang penyelesaian pengaduan nasabah pasal 1 angka 2 yang dimaksud dengan nasabah atau mitra adalah pihak yang menggunakan jasa bank, termasuk pihak yang tidak memiliki rekening namun memanfaatkan jasa bank untuk melakukan transaksi keuangan. Didalam UU No. 10 Tahun 1998 tentang

³¹ QS. An-Nahl (16) 78

³² QS. As-Sajadah (32) 9

perbankan dimuat tentang jenis dan pengertian nasabah. Dalam pasal 1 angka 17 disebutkan bahwa pengertian nasabah yaitu pihak yang menggunakan jasa bank.

Nasabah dalam perbankan adalah setiap orang yang memiliki rekening dalam suatu bank, orang yang menggunakan jasa penyimpanan pada bank dan termasuk juga pengiriman rekening antar bank dan melakukan permohonan kredit untuk kepentingan nasabah (*letter of credit*).³³ Sebagaimana yang diungkapkan oleh Henry Campbell Black dalam bukunya yang berjudul *Black's Law Dictionary*:

*Customer. In banking, any person having an accaount with bank or of whom bank has agreed to collect items and includes a bank carrying an account with another bank. As to letters of credit, a buyer or other person who causes an issuer to issue credit or a bank which procures issuance or confrimation on behalf of that bank's customer.*³⁴

Menurut Djaslim Saladin dalam bukunya "Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Bank" yang dikutip dari "Kamus Perbankan" menyatakan bahwa "Nasabah atau mitra adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank".³⁵ Komaruddin dalam "Kamus Perbankan" menyatakan bahwa "Nasabah adalah seseorang atau suatu perusahaan yang mempunyai rekening koran atau deposito atau tabungan serupa lainnya pada sebuah bank".³⁶

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa nasabah yaitu orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau deposito atau setiap orang maupun badan yang bertransaksi dengan bank yang menjadikan bank tersebut

³³ Edilius, *Kamus Ekonomi: Uang & Bank*, (Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2007), hlm.74.

³⁴ Edilius, *Kamus*, hlm. 74.

³⁵ Saladin Djaslim, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*, (Jakarta : CV Rajawali, 1994), hlm. 84.

³⁶ Komarudin, *Kamus Perbankan*, (Jakarta : CV Rajawali, 1994), hlm. 102

tempat untuk menempatkan dananya atau memanfaatkan jasa-jasa/layanan yang dimiliki oleh bank adalah nasabah bank.

e. Pembagian Nasabah Bank

Telah dijabarkan sebelumnya bahwa bank memiliki dua fungsi, yakni berfungsi sebagai penyimpan dana nasabah dan sebagai penyalur dana nasabah. Berdasarkan kedua fungsi tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa nasabah dibagi menjadi dua golongan, yaitu:

1) Nasabah bank sebagai penyimpan

Berdasarkan rumusan Pasal 1 Angka 17 Undang-Undang perbankan, yang dimaksud adalah “Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan”.

Dalam arti sederhana, setiap orang yang menyimpan uangnya di bank disebut sebagai nasabah penyimpan. Dalam arti yuridis, nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan. Jika dicermati obyek perjanjian simpanan berupa giro, deposito, dan tabungan, maka tidak ditemukan baik dalam KUH Perdata maupun KUH Dagang. Namun sebagai perjanjian, terdapat ketentuan umum dalam Pasal 1319 KUH Perdata yang berbunyi “Semua persetujuan, baik yang mempunyai nama khusus maupun yang

tidak terkenal dengan suatu nama tertentu, tunduk pada peraturan-peraturan umum yang termuat di dalam bab ini dan bab yang lalu”.³⁷

2) Nasabah bank sebagai penerima kredit

Berikutnya dirumuskan pula dalam Pasal 1 Angka 18 Undang-Undang No.10 tahun 1998 tentang perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, yang dimaksud nasabah sebagai penerima kredit atau “Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip bank dan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan”. Adapun fasilitas yang bisa diperoleh oleh nasabah debitur, misalkan penggunaan kartu kredit, kredit kepemilikan rumah dan sebagainya.³⁸

f. Hak dan Kewajiban Nasabah

Hubungan kemitraan antara bank dengan nasabahnya ialah hubungan hukum, dimana keduanya sama-sama menginginkan pemenuhan prestasi oleh para pihak. Dengan demikian, untuk menjaga agar prestasi tersebut terpenuhi maka para pihak akan diberikan tanggung jawab, yaitu dalam bentuk hak dan kewajiban. Hubungan hukum antara bank dan nasabah bermula ketika nasabah menyepakati dan menandatangani perjanjian baku (formulir perjanjian) yang dikeluarkan oleh bank.

Suatu hal yang tidak adil bagi nasabah bila kepentingan nasabah tidak seimbang dan tidak dihargai sebagaimana penghargaan yang diterima oleh bank.

³⁷ Tan Kamello, *Hukum Jaminan Fidusia Suatu Kebutuhan yang Didambakan*, (Bandung:PT. Alumni. Bandung, 2003), hlm. 22

³⁸ Kamello, *Hukum Jaminan*, hlm. 22.

Dalam konteks itu, nasabah memiliki hak secara spesifik, yakni sebagai berikut :

- 1) Nasabah berhak untuk mengetahui secara terperinci tentang produk-produk perbankan yang ditawarkan. Hak ini merupakan hak utama dari nasabah, karena tanpa penjelasan terperinci dari bank melalui *customer service*-nya, maka nasabah dapat memilih produk perbankan apa yang sesuai dengan kehendaknya. Hak-hak apa saja yang akan diterima oleh nasabah apabila nasabah mau menyerahkan dananya kepada bank untuk dikelola.
- 2) Nasabah berhak untuk mendapatkan bunga atas produk tabungan dan deposito yang telah diperjanjikan terlebih dahulu. Dalam praktik perbankan berlaku ketentuan bahwa nasabah yang akan menyimpan dananya pada waktu suatu bank dilakukan bukan dengan cuma-cuma. Nasabah berhak untuk menerima bunga atas dana yang disimpan pada bank tersebut. Besarnya bunga ini dapat dilihat pada ketentuan yang berlaku pada setiap bank menurut produk perbankan yang ada.³⁹

Kewajiban nasabah dalam hubungannya dengan bank, pada umumnya harus memerhatikan wujud fisik bank tersebut dengan mewakili pemantauan dan analisis terhadap indikator-indikator penting yang bisa mendeteksi gejala dari kemungkinan timbulnya masalah pada bank tersebut. Adapun hal-hal yang harus diperhatikan oleh seorang nasabah dalam hubungannya dengan sebuah bank adalah sebagai berikut:

- 1) Menilai kewajaran terhadap tingkat suku bunga produk tabungan dan

³⁹ Ronny Sautama Hotma Bako, *Hubungan Bank dan Nasabah terhadap Produk Tabungan dan Deposito*, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995). hlm. 57.

deposito, yang dikaitkan dengan tingkat suku bunga pasar yang umumnya berlaku. Apabila tingkat suku bunga tinggi produk tabungan dan deposito terlalu tinggi bila dibandingkan dengan tingkat suku bunga pasar pada umumnya, maka semakin besar resiko yang harus dipikul oleh seorang nasabah.

- 2) Nasabah harus menilai akan kemampuan bank tersebut dalam mencetak laba setelah kena pajak selama dua tahun berturut-turut. Laba tersebut harus merupakan laba yang didapat dalam pendapat bank, bukan dari penjualan aktiva bank tersebut.
- 3) Nasabah juga harus memperhatikan ekspansi kredit yang dilakukan bank tersebut, juga harus dengan *net interest margin* (selisih antara pendapatan dan biaya bunga). Artinya bila ekspansi kreditnya tinggi dan NIMnya rendah, berarti bank tersebut dalam kondisi yang tidak baik, begitu sebaliknya.
- 4) Nasabah juga harus memerhatikan *loan deposit ratio* (perbandingan antara peminjam yang diberikan sebelum dikurangi perselisihan piutang ragu-ragu dan sumber dana pihak ketiga). LDR yang baik sesuai dengan ketentuan Bank Indonesia, yakni antara 70-80%. Bila LDR-nya lebih dari 110% berarti bank tersebut kurang baik.
- 5) Nasabah juga harus melihat apakah dana pihak ketiga yang ditempatkan oleh bank tersebut ditempatkan dalam aktiva produktif.
- 6) Nasabah juga harus memperhatikan juga rasio antara modal bank

tersebut dan asset bank.⁴⁰

2. Pembiayaan Bank Syariah

Produk pembiayaan bank syariah sebenarnya tidak ada perbedaan dengan produk pembiayaan pada umumnya karena produk pembiayaan pada bank syariah pada dasarnya sama, yang membedakan adalah pada maslahat produk tersebut dan produk Syariah sesuai dengan sistem Islam yang berlandaskan pada ajaran-ajaran Syariah.⁴¹

Produk pembiayaan dapat dijelaskan dari berbagai segi, salah satunya dari segi tujuannya. Dilihat dari tujuannya, terdapat dua pengelompokan yaitu:⁴²

a. Produk Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. Pembiayaan konsumsi dibagi menjadi dua bagian yaitu pembiayaan konsumtif untuk umum dan pembiayaan konsumtif untuk pemerintah.

Berdasarkan uraian di atas, maka pembiayaan konsumtif memiliki arti ekonomis juga dengan adanya penarikan pembiayaan konsumtif oleh suatu perusahaan, maka proses produksi akan

⁴⁰ Lukman Santoso AZ., *Hak dan Kewajiban Hukum Nasabah Bank*, Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011, hlm. 95.

⁴¹ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. (Yogyakarta:Ekonisia, 2008), hlm. 57

⁴² Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking; Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 715.

dapat berjalan lancar dan memberikan hasil yang maksimal.

b. Produk Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak dapat diwujudkan. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari saat pengumpulan bahan mentah, pengolahan dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi. Pembiayaan produktif di bank syariah meliputi pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

Bank Indonesia UU Perbankan No.10 tahun 1998 menyebutkan beberapa karakteristik produk bank syariah yaitu sebagai berikut: (1) Tidak Terdapat unsur riba, (2) Menggunakan prinsip nisbah bagi hasil, (3) Tidak menggunakan unsur ketidakpastian dalam transaksi dan (4) Tidak adanya unsur gambling.⁴³

Hubungan ekonomi berdasarkan syariah Islam secara garis besar ditentukan oleh hubungan aqad yang terdiri dari lima konsep dasar. Bersumber dari lima konsep dasar inilah dapat ditemukan produk-produk lembaga keuangan bank syariah dan lembaga keuangan bukan bank syariah untuk dioperasionalkan.⁴⁴

Kelima konsep tersebut adalah:

⁴³ Ascarya dan Diana Yumanti.. *Bank Syariah: Gambaran Umum. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK,)* (Jakarta:Bank Indonesia, 2005), Hlm. 4

⁴⁴ M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 133

1) Prinsip Simpanan Murni (*Al-Wadi'ah*)

Prinsip simpanan murni merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank syariah untuk memberikan kesempatan bentuk al-Wadi'ah. Fasilitas al-Wadi'ah biasa diberikan untuk tujuan investasi guna mendapatkan keuntungan seperti halnya giro dan tabungan. Dalam dunia perbankan konvensional al-Wadi'ah disebut dengan giro.

2) Bagi Hasil (*Syirkah*)

Sistem ini adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini adalah *Mudharabah* dan *Musyarakah*.

Lebih jauh prinsip *Mudharabah* dapat dipergunakan sebagai dasar baik untuk produk pendanaan (tabungan dan deposito) maupun pembiayaan, sedangkan *Musyarakah* lebih banyak untuk pembiayaan atau penyertaan.

3) Prinsip Jual Beli (*At-Tijarah*)

Prinsip ini merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan sejumlah harga beli ditambah keuntungan (margin). Implikasinya dapat berupa: *Murabahah*, *salam*, dan *Istishna'*.

4) Prinsip Sewa (*Al-Ijarah*)

Prinsip ini secara garis besar terbagi menjadi dua jenis:

- a) Ijarah, sewa murni, seperti penyewaan traktor dan alat-alat produk lainnya (*operating lease*). Dalam teknis perbankan, bank dapat membeli dahulu *equipment* yang dibutuhkan nasabah kemudian menyewakan dalam waktu dan hanya yang telah disepakati kepada nasabah.
- b) *Bai al takjiri* atau *ijarah al muntahiya bit tamlik* merupakan penggabungan sewa dan beli, dimana si penyewa mempunyai hak untuk memiliki barang pada akhir masa sewa (*finansial lease*).

5) Prinsip Jasa/ *Fee* (*al-Ajr walumullah*)

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non-pembiayaan yang diberikan bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain Bank Garansi, Kliring, Inkaso, Jasa, Transfer, dll. Secara syariah prinsip ini didasarkan pada konsep *Al ajr wal umullah*.

Pada sistem operasi bank syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan (misalnya modal usaha), dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan. Secara garis besar, pengembangan produk bank syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:

- 1) Produk Penghimpunan Dana
- 2) Produk Penyaluran Dana
- 3) Akad Pelengkap

Adapun penjelasan dari masing-masing produk operasional bank syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Produk Penghimpunan Dana

Produk ini terdiri dari dua prinsip, yaitu prinsip wadi'ah dan prinsip mudharabah.

- a) Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip wadi'ah implikasi hukumnya adalah nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai peminjam. Prinsip ini dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- (1) Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sedang pemilik dana tidak dijanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberikan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif.
- (2) Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencakup izin penyaluran dana yang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- (3) Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.

- (4) Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.

Prinsip wadi'ah dalam produk bank syariah dapat dikembangkan menjadi dua jenis, yaitu wadi'ah yad amanah dan wadi'ah yad dhomanah

(1) Prinsip *Mudharabah*

Aplikasi prinsip ini adalah bahwa deposan atau penyimpan bertindak sebagai *Shahibul mal* dan bank sebagai *mudharib*. Dana ini digunakan bank untuk melakukan pembiayaan akad jual beli maupun *Syirkah*. Jika terjadi kerugian maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi. Prinsip *Mudharabah* mempunyai rukun, yaitu ada pemilik dana, ada usaha yang akan dibagihasilkan, ada nisbah, ada ijab qabul. Aplikasi prinsip *Mudharabah* ini terdapat pada tabungan berjangka dan deposito berjangka. Berdasarkan kewenangan, prinsip *Mudharabah* dibagi menjadi tiga, yaitu.⁴⁵

(a) *Mudarabah mutlaqah*

Penerapan *mudharabah mutlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu tabungan mudharabah dan deposito mudharabah. Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatasan bagi bank dalam menggunakan jasa yang dihimpun.

(b) *Mudharabah Muqayadah on Balance Sheet*

⁴⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta:UPP AMP YKPN, 2002), hlm. 92

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpanan khusus (*restricted investment*) dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.

(c) *Mudharabah Muqayadah off Balance Sheet*

Jenis *Mudharabah* ini merupakan penyaluran dana *Mudharabah* langsung kepada pelaksana usahanya, dimana bank bertindak sebagai perantara yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari kegiatan usaha yang akan dibiayai dan pelaksana usahanya.

2) Produk Penyaluran Dana

Produk penyaluran dana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga model,⁴⁶ yaitu:

a) Prinsip Jual Beli (*Tijaroh*)

Mekanisme jual beli adalah upaya yang dilakukan dengan dua pola, yaitu: (1) Dilakukan untuk *transfer of property*, (2) Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi harga jual barang. Prinsip jual beli ini dikembangkan menjadi bentuk-bentuk pembiayaan sebagai berikut:

(1) Pembiayaan *Murabahah* (dari kata *ribhu* yang berarti keuntungan).

Bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.

⁴⁶ Muhammad, Manajemen Bank, hlm. 96

- (2) *Salam* (jual beli barang belum ada). Pembayaran tunai, barang diserahkan tangguh. Bank sebagai pembeli, dan nasabah sebagai penjual. Dalam transaksi ini ada kepastian tentang kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan.
- (3) *Istishna'*, jual beli seperti akad salam maupun pembayarannya dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. *Istishna'* diterapkan pada pembiayaan manufaktur dan konstruksi.
- (4) Prinsip Sewa (*Ijarah*) Transaksi *ijarah* dilandasi adanya pemindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama dengan prinsip jual beli, namun perbedaannya terletak pada obyek transaksinya. Bila pada jual beli obyek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* obyek transaksinya adalah jasa. Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah. Karena itu dalam perbankan syariah dikenal *Ijarah Muntahhiyah Bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemilikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.
- (5) Prinsip Bagi Hasil (*Syirkah*) Prinsip bagi hasil untuk produk pembiayaan di bank syariah dioperasionalkan dengan pola-pola sebagai berikut:
- (a) *Musyarakah*, adalah kerjasama dalam suatu usaha oleh dua pihak.
 - (b) *Mudharabah*, kerjasama dengan shahibul mal memberikan dana 100% kepada mudharib yang memiliki keahlian.

3) Akad Pelengkap

Akad pelengkap dikembangkan sebagai akad pelayanan jasa. Akad ini dioperasionalkan dengan pola sebagai berikut.⁴⁷

a) Alih Utang-piutang (*Al-Hiwalah*), transaksi pengalihan utang piutang.

Dalam praktik perbankan fasilitas *hiwalah* lazimnya digunakan untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya. Bank endapat ganti biaya atas jasa pemindahan pitang.

b) Gadai (*Rahn*), untuk memberikan jaminan pembayaran kembali kepada bank dalam memberikan pembiayaan. *Rahn* yaitu menahan barang sebagai jaminan atas utang. Akad *rahn* juga diartikan sebagai sebuah perjanjian pinjaman dengan jaminan atau dengan melakukan penahanan harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang gadai baru dapat diserahkan kembali pada pihak yang berutang apabila utangnya sudah lunas.⁴⁸ Barang yang digadaikan wajib memenuhi kriteria (a) milik nasabah sendiri, (b) jelas ukuran, sifat, dan nilainya ditentukan berdasarkan nilai riil pasar dan (c) dapat dikuasai namun tidak boleh dimanfaatkan oleh bank.⁴⁹

c) *Al-Qardh*, pinjaman kebaikan. *Al-Qardh* digunakan untuk membantu keuangan nasabah secara cepat dan berjangka pendek. Produk ini digunakan untuk membantu usaha kecil dan keperluannya.

d) *Wakalah*, Nasabah memberi kuasa kepada bank untuk mewakili dirinya melakukan pekerjaan jasa tertentu, seperti transfer, dsb.

⁴⁷ Muhammad, Manajemen Bank, hlm. 97

⁴⁸ Muhammad, Manajemen Bank, hlm. 266

⁴⁹ Muhammad, Manajemen Bank, hlm. 97

- e) *Kafalah*, bank garansi digunakan untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran. Bank dapat mempersyaratkan nasabah untuk menempatkan sejumlah dana untuk fasilitas ini sebagai *rahn*. Bank dapat pula menerima dana tersebut dengan prinsip *wadi'ah*. Bank dapat ganti biaya atas jasa yang diberikan.⁵⁰

Bank Syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak menggunakan sistem bunga. Bank Islam atau dapat disebut juga juga dengan bank tanpa bunga, adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasionalnya atau produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Al-Hadits Nabi SAW Landasan hukum akad Bank Syariah ini adalah:

- 1) Firman Allah SWT dalam surat Ar rum ayat 39

وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رِّبَا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُمْ مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ
وَجَهَ اللَّهُ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya) (QS. Ar Rum 30: 39).⁵¹

(وَمَا آتَيْتُمْ مِّن رِّبَا لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ)

Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah.

Artinya, barang siapa yang memberi orang lain dengan tujuan agar orang itu balas memberinya dengan lebih banyak daripada apa yang ia

⁵⁰ Muhammad, Manajemen Bank, hlm. 254

⁵¹ QS, Ar Rum (30): 39.

berikan kepadanya, maka perbuatan seperti ini tidak ada pahalanya di sisi Allah bagi orang yang bersangkutan. Perbuatan seperti itu hukumnya boleh, sekalipun tidak ada pahalanya, hanya saja larangan ini hanya ditujukan kepada Nabi SAW secara khusus.⁵² Demikianlah menurut pendapat Ad-Dahhak, Ia mengatakan demikian dengan berdalilkan firman Allah SWT:

(وَلَا تَمُنُّنْ تَسْتَكْثِرُ) *dan janganlah kamu memberi (dengan maksud) memperoleh (balasan) yang lebih banyak.*⁵³ Yakni janganlah kamu menghadiahkan suatu pemberian dengan tujuan untuk mendapatkan yang lebih banyak daripada itu.⁵⁴

Ibnu Abbas mengatakan bahwa riba itu ada dua macam: 1. Riba yang tidak dibenarkan, yaitu riba jual beli. 2. Riba yang tidak berdosa, yaitu seseorang yang menghadiahkan sesuatu dengan tujuan mendapat balasan hadiah yang lebih banyak. Kemudian Ibnu Abbas membacakan firman Allah SWT: (وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رِبًا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُوَ عِنْدَ اللَّهِ) *Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. Sesungguhnya pahala di sisi Allah itu hanyalah pahala zakat. Karena itu, disebutkan dalam firman selanjutnya:*

(وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ)

⁵² Abdullah bin Muhammad, M. Abdul Goffar & Abu Ihsan al-Atsari, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 6* (Bogor: Pustaka Imam Asy-Suafi`I, 2004), hlm. 377

⁵³ QS, Al-Muddassir (74): 6.

⁵⁴ Abdullah bin Muhammad, *Katsir Jilid 6*, hlm. 377

Dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridaan Allah, maka (yang berbuat demikian) itulah orang-orang yang melipatgandakan (pahalanya).

Merekalah orang-orang yang dilipatgandakan pahalanya oleh Allah, sebagaimana yang disebutkan di dalam kitab sahih melalui sabda Nabi SAW:

"وَمَا تَصَدَّقَ أَحَدٌ بِعَدْلِ تَمْرَةٍ مِنْ كَسْبٍ طَيِّبٍ إِلَّا أَخَذَهَا الرَّحْمَنُ بِيَمِينِهِ، فَبَرَّبَهَا لِصَاحِبِهَا كَمَا يُرَبِّي أَحَدُكُمْ فَلُوَّهُ أَوْ فَصِيلَهُ، حَتَّى تَصِيرَ التَّمْرَةُ أَكْظَمَ مِنْ أَحَدٍ"

Tidaklah seseorang menyedekahkan sesuatu yang semisal dengan sebiji kurma dari hasil yang halal, melainkan Tuhan Yang Maha Pemurah menerimanya dengan tangan kanan-Nya, lalu mengembangkannya buat pemiliknya sebagaimana seseorang di antara kalian memelihara anak kudanya atau anak untanya, hingga sebiji kurma itu menjadi lebih besar daripada Bukit Uhud.⁵⁵

2) Hadist Riwayat Imam Ahmad

قَالَ ابْنُ مَاجَهَ: حَدَّثَنَا أَبُو بَكْرِ بْنُ أَبِي شَيْبَةَ، حَدَّثَنَا الْحَسَنُ بْنُ مُوسَى، عَنْ حَمَّادِ بْنِ سَلَمَةَ، عَنْ عَلِيِّ بْنِ زَيْدٍ، عَنْ أَبِي الصَّلْتِ، عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: "أَتَيْتُ لَيْلَةَ أُسْرِي بِي عَلَى قَوْمٍ بَطُونُهُمْ كَالْبُيُوتِ، فِيهَا الْحَيَّاتُ تُرَى مِنْ خَارِجِ بَطُونِهِمْ. فَقُلْتُ: مَنْ هَؤُلَاءِ يَا جِبْرِيْلُ؟ قَالَ: هَؤُلَاءِ أَكَلَةُ الرَّيْبِ."

Ibnu Abu Hatim mengatakan, telah menceritakan kepada kami Abu Bakar Ibnu Abu Syaibah. telah menceritakan kepada kami Al-Hasan Ibnu Musa, dari Hammad ibnu Salamah, dari Ali ibnu Zaid, dari Abus Silt, dari Abu Hurairah yang menceritakan bahwa Rasulullah SAW pernah bersabda: Aku bersua di malam aku menjalani Isra dengan suatu kaum yang perut mereka sebesar-besar rumah, di dalam perut mereka terdapat ular-ular yang masuk dari luar perut mereka. Maka aku bertanya, "Siapakah mereka itu, hai Jibril?" Jibril menjawab, "Mereka adalah para pemakan riba."

⁵⁵Abdullah bin Muhammad, *Katsir Jilid 6*, hlm. 377-378.

Hadis ini diriwayatkan oleh Imam Ahmad dari Hasan dan Affan, keduanya dari Hammad ibnu Salamah dengan lafaz yang sama, tetapi di dalam sanadnya terkandung kelemahan. Imam Bukhari meriwayatkan dari Samurah ibnu Jundub di dalam *hadisul manam* (mengenai mimpi) yang cukup panjang. Di dalamnya disebutkan bahwa kami menjumpai sebuah sungai, yang menurut dugaanku perawi mengatakan bahwa warna airnya merah seperti darah. Tiba-tiba di dalam sungai itu terdapat seorang lelaki yang sedang berenang, sedangkan di pinggir sungai terdapat lelaki lain yang telah mengumpulkan batu-batuan yang banyak di dekatnya. Lalu lelaki yang berenang itu menuju ke arah lelaki yang di dekatnya banyak batu. Ketika lelaki yang berenang itu mengangakan mulutnya, maka lelaki yang ada di pinggir sungai menyumbatnya dengan batu. Lalu perawi menuturkan dalam tafsir hadis ini bahwa lelaki yang berenang itu adalah pemakan riba.⁵⁶

c. Strategi Pembiayaan Bank Syariah

Perencanaan strategi adalah proses menajerial yang meliputi pengembangan dan pemeliharaan suatu keserasian yang berlangsung terus menerus antara sasaran organisasi (perbankan), sumber daya dan berbagai peluang yang terdapat didalamnya. Perencanaan strategi menurut Philip Kotler adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategi diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah. Tugas perencanaan strategi adalah untuk bisa tanggap terhadap perubahan-perubahan yang terjadi dan mampu merancang perusahaan (bank)

⁵⁶ Abdullah bin Muhammad, M. Abdul Goffar & Abu Ihsan al-Atsari, *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 1* (Bogor: Pustaka Imam Asy-Suafi`I, 2004), hlm. 548

sedemikian rupa agar kegiatan usahanya selalu sehat dan *sustainable* untuk mempertahankan kelangsungan hidup bank tersebut.⁵⁷

Strategi pemasaran dimaknai sebagai serangkaian upaya yang ditempuh dalam rangka mencapai tujuan yang terkait dengan pemindahan produk (barang atau jasa) dari tangan produsen kekonsumen, yang meliputi identifikasi dan evaluasi peluang, analisis segmen pasar, pemilihan target pasar, dan perencanaan bauran pemasaran.⁵⁸

Dalam menjalankan produk pembiayaan di bank syariah, tentunya terdapat kekhawatiran yang cukup besar dalam pembiayaannya. Dalam pembiayaan, tentunya terdapat beberapa resiko seperti pembiayaan bermasalah, dan lain sebagainya untuk itu diperlukan Strategi dalam pembiayaan tersebut.

Dimulai dari analisis kemampuan (SWOT) dari internal organisasi/perusahaan, analisis lingkungan (internal dan eksternal), dan analisis target nasabah serta kebutuhannya sehingga *marketing mix* yang tepat untuk dapat berkompetisi di pasar dapat diterapkan. Adapun detail strategi pembiayaan adalah Analisis SWOT (kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman) yang dihadapi produk/jasa pembiayaan pada bank syariah ketika berkompetisi di pasar.

Identifikasi lingkungan eksternal untuk memetakan kekuatan dan kelemahan bank dibandingkan pesaing, serta membantu bank untuk mengambil margin dari berbagai peluang dan meminimalisir resiko yang mungkin terjadi. *Marketing View*

⁵⁷ Rianto, Nur, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012) hal 63

⁵⁸ LSPP-IBI, *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah I*, (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2015) hal 219

membantu untuk menjelaskan kondisi pasar saat ini, segmentasi pasar, dan pansa pasar dibandingkan dengan total perbankan.⁵⁹

Berkaitan dengan pembiayaan di bank syariah dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah, bagian *marketing* harus memerhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan, sehingga bisa mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah pada calon nasabah atau menghindari resiko yang akan ditimbulkan. di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 6 C + 1 S, yaitu :

a. *Character*

Character yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dalam bank syariah dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

Untuk mendapat informasi yang jelas tentang karakter atau privasi nasabah:

- 1) Melihat riwayat hidup
- 2) Meneliti kegiatan sehari-hari calon nasabah
- 3) Melihat pergaulan dan Usia
- 4) Melihat reputasi dilingkungan sekitar calon nasabah.
- 5) Meminta informasi dari bank lain

b. *Capacity*

Capacity yaitu penilaian yang secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan penerima

⁵⁹ LSPP-IBI, *Mengelola Bisnis*, hal 220-221

diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital*

Capital yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan. Penilaian ini diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

Biasanya dalam capital tidak berbentuk uang tunai saja, tetapi bisa dalam bentuk barang modal seperti lahan, bangunan, mesin-mesin. Untuk mengukur kemampuan perseorangan, dapat dilihat dari kekayaan individu setelah kewajibannya terlunasi. Sedangkan untuk mengukur suatu perusahaan bisa dilihat dari neraca perusahaan yaitu komponen owner equity, laba ditahan dan lain-lain.

d. *Collateral*

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

Biasanya jaminan ada yang berbentuk surat dan barang berharga. Namun tidak semua jaminan berwujud (bersifat kebendaan) tetapi jaminan juga ada yang tidak berwujud, contohnya jaminan pribadi dan rekomendasi. Jaminan yang diberikan tentunya harus memiliki nilai ekonomis bagi barang-barang yang dijadikan jaminan, serta agunan tersebut harus memenuhi syarat yuridis.

e. *Condition*

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

f. *Constrain*

Constrain adalah penilaian faktor sosial dan psikologis dari masyarakat berupa batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan jalannya suatu usaha.

g. *Syariah*

Penilaian syariah ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “*Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan Murabahah.*”⁶⁰

3. Pembiayaan Murabahah

a. Pengertian Pembiayaan Murabahah

Kata pembiayaan berasal dari kata dasar biaya yang berarti uang yang dikeluarkan untuk mengadakan, mendirikan dan melakukan sesuatu. Sehingga pembiayaan adalah kegiatan mengeluarkan uang dalam rangka mengadakan, mendirikan atau melakukan sesuatu.⁶¹

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I*

⁶⁰Trisadini Prasastinah Usanti dan A. Shomad, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syari'ah*, (Laporan Penelitian, Fakultas Hukum Unair, 2008) hlm. 16.

⁶¹ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), hlm. 73.

trust, yang berarti ‘saya percaya’ atau saya menaruh kepercayaan’. Jadi, pembiayaan mempunyai pengertian yakni kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan bank selaku penyedia dana.⁶²

Secara bahasa *Murabahah* berasal dari kata “*Ar-ribhu*” yang berarti النَّمَاء (*An-namaa*’) yang berarti tumbuh dan berkembang. Atau *Murabahah* juga berarti “*Al-irbaah*” karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.⁶³ Sedangkan secara istilah, *Bai’ul Murabahah* (*Murabahah*) adalah:

بَيْعٌ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ مَعْلُومٍ

Adalah jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan.⁶⁴ Definisi ini sesuai dengan yang disepakati oleh para ahli fikih, Walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda.⁶⁵

Gambaran transaksi jual beli *Murabahah* ini sebagaimana yang disebutkan oleh ulama Malikiyah, adalah jual beli di mana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli secara sekaligus dengan mengatakan, “Saya membelinya dengan harga sepuluh *dinar* dan Anda berikan keuntungan kepadaku sebesar satu *dinar* atau dua *dinar*.”

⁶² Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking; Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm.698.

⁶³ Ibnu Al-Mandzur, *Software al-Maktabah al-Syamilah*, 2005, hlm. 3765.

⁶⁴ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7, (Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005), hlm. 3765.

⁶⁵ Abdurrahman al-Jazeri, *Fiqh ala Madzahibi al-Arba’ah*, juz 3, (Beirut: Dar al-Fikr, 2005), hlm. 198.

Atau merincinya dengan mengatakan, “Anda berikan keuntungan sebesar satu *dirham* per satu *dinar*-nya. Atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan persentase. Ulama Hanafiyah mendefinisikannya dengan mengatakan, pemindahan sesuatu yang dimiliki dengan akad awal dan harga awal disertai tambahan keuntungan.⁶⁶

Menurut ulama Syafi’iyyah dan Hanabilah, *Murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu *dirham* pada setiap sepuluh *dinar*. Atau semisalnya, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui harga pokok. Di samping jual beli *Murabahah*, dalam *fiqh Al-muamalah* ada empat jenis jual beli lainnya yaitu: pertama jual beli *Al-musawamah* (*Ba’iu al musawamah*), yaitu menjual dengan harga berapapun tanpa melihat kepada harga pokok atau harga perolehan saat pembelian awal. Jual beli inilah yang biasa dilakukan. Kedua, jual beli *At-tauliyah* (*Bai’u at tauliyah*), yaitu menjual dengan harga pokok atau harga perolehan tanpa tambahan keuntungan. Ketiga, jual beli *Isytiraak* (*Bai’u al isytiraak*), sama dengan jual beli *At-tauliyah*, perbedaannya adalah menjual sebagian objek jual beli dengan sebagian harga. Keempat, jual beli *Al-wadhi’ah* (*Bai’u al wadhi’ah*) yaitu menjual sama dengan harga pokok atau harga perolehan, dengan mengurangi atau memberikan potongan harga.⁶⁷

Sedangkan menurut praktisi perbankan Syariah, Muhammad Syafi’I Antonio menjelaskan bahwa *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal

⁶⁶ Ibnu Jazy dalam Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7, (Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005), hlm. 263.

⁶⁷ Zuhaili, *Fiqh al-Islami*, hlm. 3766.

dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati. Dalam *Murabahah*, penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya.⁶⁸

Dari beberapa pengertian mengenai pembiayaan *Murabahah* di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *Murabahah* adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk jual beli dengan keuntungan dan pembayaran dilakukan dengan cicilan, tunai, atau tangguh. Dengan sistem *Murabahah* ini, bank bisa membelikan atau menyediakan barang-barang yang diperlukan oleh pengusaha untuk dijual lagi, dan meminta tambahan harga (*cost plus*) atas harga pembelian.

Murabahah merupakan suatu akad yang dibolehkan secara *syar'i*, serta didukung oleh mayoritas Uama dari kalangan *Sahabat*, *Tabi'in* serta Ulama-ulama dari berbagai *mazhab* dan aliran.⁶⁹ Landasan hukum akad *Murabahah* ini diantaranya adalah:

- 1) Firman Allah SWT dalam QS. Al Baqarah: 275:

ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

Artinya: Keadaan mereka yang demikian itu disebabkan mereka berkata (berpendapat) sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Al-Baqarah: 275).⁷⁰

Sesungguhnya mereka menghalalkan hal tersebut tiada lain karena mereka menentang hukum-hukum Allah dalam syariat-Nya, dan hal ini

⁶⁸Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Islam Suatu Pengenalan Umum*, (Jakarta:Central Bank of Indonesia and Tazkia Institute, 1999), hlm. 145

⁶⁹ Muhammad Farid," *Murabahah dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab*", *Episteme*, Vol. 8, No. 1, (Juni, 2013), hlm. 7.

⁷⁰ QS, Al Baqarah (2): 275.

bukanlah analogi mereka yang menyamakan riba dengan jual beli, karena orang-orang musyrik tidak mengakui kaidah jual beli yang disyariatkan oleh Allah di dalam Al-Qur'an. Sekiranya hal ini termasuk ke dalam pengertian kias (analogi), niscaya mereka mengatakan, "Sesungguhnya riba itu seperti jual beli," tetapi ternyata mereka mengatakan: *sesungguhnya jual beli sama dengan riba*. (Al-Baqarah: 275) Dengan kata lain, jual beli itu sama dengan riba; mengapa yang ini diharamkan, sedangkan yang itu tidak? Hal ini jelas merupakan pembangkangan dari mereka terhadap hukum syara'. Yakni yang ini sama dengan yang itu, tetapi yang ini (jual beli) dihalalkan dan yang itu (*riba*) diharamkan.⁷¹

Firman Allah SWT:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.

Makna ayat ini dapat ditafsirkan sebagai kelanjutan dari kalam sebelumnya untuk menyanggah protes yang mereka katakan, padahal mereka mengetahui bahwa Allah membedakan antara jual beli dan riba secara hukum. Dia Maha Mengetahui lagi Maha bijaksana yang tiada akibat bagi keputusan hukum-Nya, tidak dimintai pertanggung-jawaban atas apa yang diperbuat-Nya, sedangkan mereka pasti dimintai pertanggungjawabannya. Dia Maha Mengetahui semua hakikat segala perkara dan kemaslahatannya; mana yang bermanfaat bagi hamba-hamba-

⁷¹ Abdullah bin Muhammad, *Katsir Jilid I*, hlm. 546

Nya, hal itu diharamkan-Nya bagi mereka; dan mana yang membahayakan mereka, maka Dia melarang mereka darinya.⁷²

2) Sebuah riwayat dari Ibnu Mas'ud menyebutkan bahwa boleh melakukan jual beli dengan mengambil keuntungan satu *dirham* atau dua *dirham* untuk setiap sepuluh *dirham* harga pokok.⁷³

3) *Al-ijma*.

Transaksi ini sudah dipraktikkan di berbagai tempat tanpa ada yang mengingkarinya, itu berarti para Ulama menyetujuinya.

4) Kaidah Fkih menyatakan:

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا

“Pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”⁷⁴

b. Jenis-jenis Pembiayaan *Murabahah*

Adiwarman A. Karim membagi *Murabahah* berdasarkan:

1) *Murabahah* berdasarkan pesanan

Artinya Bank Syari'ah baru akan melakukan transaksi jual beli apabila ada pesan. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat dikategorikan atas:

a) Sifatnya mengikat artinya *Murabahah* berdasarkan pesanan tersebut mengikat untuk dibeli oleh nasabah sebagai pemesan.

⁷² Abdullah bin Muhammad, *Katsir Jilid I*, hlm. 546

⁷³ Azzuhaili, *Fiqh al-Islami*, hlm. 3766

⁷⁴ Farid, *Murabahah dalam Perspektif*, hlm. 8.

b) Sifatnya tidak mengikat artinya walaupun nasabah telah melakukan pemesanan barang, namun nasabah tidak terikat untuk membeli barang tersebut.

2) *Murabahah* tanpa berdasarkan pesanan

Murabahah tanpa berdasarkan pesanan ialah bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya,

Dilhat dari segi pembayaran, pembiayaan *Murabahah* juga terbagi menjadi dua macam, yaitu:

- 1) *Murabahah* dengan cicilan (*Bitsaman ajil*), yaitu harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Serta, bila sudah ada barang, maka segera akan diserahkan kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh atau cicilan.
- 2) *Murabahah* dengan tunai. Yaitu bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan dilakukan pembayarannya dengan tunai.⁷⁵

Menurut Muhammad Imran Ashraf Usmani, pembiayaan

Murabahah dapat digunakan untuk pembiayaan-pembiayaan berikut ini:

⁷⁵ Adiwarmarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta:IIIT Indonesia, 2003), hlm. 163.

- 1) Alat-alat inventaris
- 2) Pembiayaan asset
- 3) Pembiayaan ekspor-impor
- 4) Pembiayaan perumahan
- 5) Pembiayaan kendaraan
- 6) Dan lain sebagainya.

c. Karakteristik Pembiayaan *Murabahah*

Salah satu skim fiqh yang paling populer digunakan oleh perbankan Syariah adalah skim jual beli *Murabahah*, karena dalam definisinya disebut adanya keuntungan yang disepakati, maka karakteristik dari *Murabahah* itu adalah penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁷⁶

Tujuan nasabah melakukan jual beli dengan bank adalah karena alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan *supplier* dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan) maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau diangsur. Jika *Murabahah* dilakukan dengan cara pembayaran angsuran, maka yang timbul dari transaksi ini adalah piutang uang. Artinya, penjual (*bai'*) akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli (*musytari'*) dan sebaliknya pembeli mempunyai utang sebesar nilai transaksi kepada penjual.

⁷⁶ Adiwarmanto Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), hlm. 86.

Murabahah merupakan satu transaksi jual beli, maka harus dipenuhi rukun dan syarat-syarat.

Adapun rukun *Murabahah* adalah:

- 1) Penjual (*Bai`*)
- 2) Pembeli (*Musyitari`*)
- 3) Barang/objek (*Mabi`*)
- 4) Harga (*Tsaman*)
- 5) Ijab qabul (*Sighat*)

Adapun syarat *Murabahah* sesuai dengan rukun di atas adalah sebagai berikut:

- 1) Syarat yang berakad
 - a) Cakap hukum
 - b) Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan dipaksa/terpaksa/dibawah tekanan
- 2) Objek yang diperjual belikan
 - a) Tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang
 - b) Bermanfaat
 - c) Penyerahannya dari penjual ke pembeli dapat dilakukan
 - d) Merupakan hak milik penuh yang berakad
 - e) Sesuai dengan spesifikasi antara yang diserahkan penjual dan yang diterima pembeli
- 3) Akad (*Sighat*)
 - a) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa yang ber akad

- b) Antara *ijab* dan *qabul* (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
- c) Tidak mengandung klausul yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
- d) Tidak membatasi jangka waktu.

Penyebab terlarangnya sebuah transaksi adalah disebabkan faktor-faktor berikut:

- 1) Haram zatnya (*Haram li-dzatihi*) seperti memakan babi, khamr, bangkai, dan darah.
- 2) Haram selain zatnya (*Haram li ghairihi*) seperti melakukan *Tadlis/* penipuan, *Taghrir/Gharar*, *Ikhtikar*, *Bai' najasy*, *Riba*, *Maisir*, dan *Risywah*.
- 3) Tidak sah (lengkap) akadnya, seperti rukun dan syarat tidak terpenuhi, terjadi *Ta'alluq*, dan terjadi "two in one".⁷⁷

Dalam transaksi jual beli *Murabahah*, bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual di dalam *Murabahah* adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua 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.

Pembiayaan *Murabahah* terdiri dari dua transaksi jual beli *Murabahah*:

- 1) Transaksi bank membeli barang secara tunai dari penjual (*supplier* barang)
- 2) Transaksi bank menjual barang tersebut secara cicilian ke debitur.

⁷⁷ Adiwarmarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, hlm. 30.

Karena dalam transaksi jual beli yang kedua, pembayaran tidak dilakukan secara tunai maka pembiayaan *Murabahah* juga terdiri dari transaksi-transaksi:

- 1) Transaksi *Dayn* (hutang) antara bank dengan debitur, yaitu sebesar harga barang yang belum dibayar lunas.
- 2) Transaksi debitur memberikan jaminan atas *dayn* (hutang)-nya tersebut.⁷⁸

Pada dasarnya jaminan bukanlah salah satu rukun atau syarat yang mutlak yang harus dipenuhi dalam *Bai' al Murabahah*, jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar pemesan tidak main-main dengan pesanan. Pembeli (penyedia pembiayaan/kreditur) dapat meminta pemesan (pemohon/debitur) suatu jaminan atau *Rahn* untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan, barang yang dijadikan jaminan berupa BPKB mobil yang bisa dijadikan objek pembiayaan tersebut.

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. Sesuai dengan sifat bisnis/*Tijarah*, transaksi *Murabahah* memiliki beberapa manfaat, demikian juga resiko yang harus diantisipasi. Selain itu, sistem *Murabahah* juga sangat sederhana. Hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.

4. Pengembangan UMKM

a. Definisi UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan

⁷⁸ Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam: Suatu Pengantar*, (Jakarta: Kalam Mulia, 1995), hlm. 700.

undang-undang. Sesuai dengan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didefinisikan sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan batasan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja, yaitu untuk industri rumah tangga memiliki jumlah tenaga kerja 1 sampai 4 orang, usaha kecil memiliki jumlah tenaga kerja 5

sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah memiliki tenaga kerja 20 sampai dengan 99 orang.⁷⁹

Definisi UMKM juga memiliki beragam variasi yang sesuai menurut karakteristik masing-masing negara yaitu:

- 1) *World Bank* : UMKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja \pm 30 orang, pendapatan per tahun US\$ 3 juta dan jumlah aset tidak melebihi US\$ 3 juta.
- 2) Amerika : UMKM adalah industri yang tidak dominan di sektornya dan mempunyai pekerja kurang dari 500 orang.
- 3) Eropa : UMKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-40 orang dan pendapatan per tahun 1-2 juta Euro, atau jika kurang dari 10 orang, dikategorikan usaha rumah tangga.
- 4) Jepang : UMKM adalah industri yang bergerak di bidang manufakturing dan retail/service dengan jumlah tenaga kerja 54-300 orang dan modal ¥ 50 juta – ¥ 300 juta.
- 5) Korea Selatan : UMKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja \leq 300 orang dan aset \leq US\$ 60 juta.
- 6) Beberapa Negara di Asia Tenggara : UMKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-15 orang (Thailand), atau 5 – 10 orang (Malaysia), atau 10 -99 orang (Singapura), dengan modal \pm US\$ 6 juta.

Bank Indonesia juga mengemukakan terdapat beberapa negara yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja, diantaranya yaitu:

⁷⁹[Rendra Rediantoni](http://rendrarediantoni.wordpress.com/2013/05/14/definisi-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm/), “Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)” <http://rendrarediantoni.wordpress.com/2013/05/14/definisi-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm/> diakses tanggal 11 Desember 2017.

- 1) El Salvador : kurang dari empat orang untuk usaha mikro, antara lima hingga 49 orang untuk usaha kecil, dan antara 50 - 99 orang untuk usaha menengah
- 2) Ekuador : kurang dari 10 orang untuk usaha mikro
- 3) Kolombia : kurang dari 10 orang untuk usaha mikro, antara 10 – 50 orang untuk usaha kecil, dan antara 51 – 200 orang untuk usaha menengah
- 4) Maroko : kurang dari 200 orang
- 5) Brazil : kurang dari 100 orang
- 6) Algeria : institusi non formal memiliki jumlah karyawan kurang dari 10 orang.

Beberapa negara memiliki standar yang berbeda dan ada pula yang menggunakan kombinasi dari berbagai tolak ukur dalam mendefinisikan UMKM berkaitan dengan dasar hukum. Afrika Selatan contohnya, menggunakan kombinasi antara jumlah karyawan, pendapatan usaha, dan total aset sebagai ukuran dalam kategorisasi usaha. Peru mendasarkan klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah karyawan dan tingkat penjualan per tahun. Costa Rica menggunakan sistem poin berdasarkan tenaga kerja, penjualan tahunan, dan total aset sebagai dasar klasifikasi usaha. Bolivia mendefinisikan UMKM berdasarkan tenaga kerja, penjualan per tahun dan besaran asset. Sedangkan Republik Dominika menggunakan karyawan dan tingkat penjualan per tahun sebagai tolak ukur. Tunisia memiliki klasifikasi yang berbeda di bawah peraturan yang berbeda,

namun terdapat konsensus umum yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan.

Selain itu, ada pula beberapa negara yang menggunakan standar ganda dalam mendefinisikan UMKM dengan mempertimbangkan sektor usaha. Afrika Selatan membedakan definisi UMKM untuk sektor pertambangan, listrik, manufaktur, dan konstruksi. Sedangkan Argentina menetapkan bahwa sektor industri, ritel, jasa, dan pertanian memiliki batasan tingkat penjualan berbeda dalam klasifikasi usaha. Malaysia membedakan definisi UMKM untuk bidang manufaktur dan jasa, masing-masing berdasarkan jumlah karyawan dan jumlah penjualan tahunan.

b. Kriteria UMKM

Adapun kriteria UMKM di bagi dalam tiga kriteria, tiga kriteria itu adalah sebagai berikut;⁸⁰

- 1) Kriteria usaha mikro:
 - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

Usaha Mikro juga memiliki ciri antara lain;

- a) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti;

⁸⁰Resta Febriyanti, "Pengertian dan Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah", http://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro_08.html, diakses tanggal 12 Desember 2017.

- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat;
- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha;
- d) Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai;
- e) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah;
- f) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank;
- g) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Usaha Mikro juga merupakan suatu segmen pasar yang cukup potensial untuk dilayani dalam upaya meningkatkan fungsi intermediasinya karena usaha mikro mempunyai karakteristik positif dan unik yang tidak selalu dimiliki oleh usaha non mikro, antara lain :

- a) Perputaran usaha (*turn over*) cukup tinggi, kemampuannya menyerap dana yang mahal dan dalam situasi krisis ekonomi kegiatan usaha masih tetap berjalan bahkan terus berkembang;
- b) Tidak sensitif terhadap suku bunga;
- c) Tetap berkembang walau dalam situasi krisis ekonomi dan moneter;
- d) Pada umumnya berkarakter jujur, ulet, lugu dan dapat menerima bimbingan asal dilakukan dengan pendekatan yang tepat.

Namun demikian, disadari sepenuhnya bahwa masih banyak usaha mikro yang sulit memperoleh layanan kredit perbankan karena berbagai kendala baik pada sisi usaha mikro maupun pada sisi perbankan sendiri.⁸¹

2) Kriteria Usaha Kecil

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah).⁸²

Menurut Undang-undang No. 9 Tahun 1995, ciri-ciri usaha kecil adalah :

- a) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- b) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- c) Pada umumnya sudah melakukan pembukuan/manajemen keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.
- d) Harus sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

⁸¹ http://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro_08.html. diakses tanggal 13 Desember 2017

⁸² Try Widiyono, *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia*, (Jakarta:Rineka Cipta, 2006), hlm. 77.

- e) Sumberdaya manusia (pengusaha) sudah mulai/lebih maju rata-rata berpendidikan SMU namun masih perlu ditingkatkan pengetahuan usahanya dan sudah ada pengalaman usaha, namun jiwa wirausahanya masih harus ditingkatkan lagi.
- f) Sebagian sudah mulai mengenal dan berhubungan dengan perbankan dalam hal keperluan modal, namun sebagian besar belum dapat membuat *business planning*, studi kelayakan dan proposal kredit kepada bank sehingga masih sangat memerlukan jasa konsultan/pendampingan.

Pendapat lain dari menyebutkan, bahwa secara umum usaha kecil memiliki karakteristik sebagai berikut.⁸³

- a) Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar.
- b) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- c) Modal terbatas.
- d) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- e) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diversifikasi pasar sangat terbatas.
- f) Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah.

⁸³ Panji Anoraga dan Djoko Sudantoko, *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, (Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2002), hlm. 224.

Dengan demikian, Usaha Kecil merupakan usaha mikro ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.⁸⁴

3) Kriteria Usaha Menengah adalah:⁸⁵

- a) Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran, bagian produksi.
- b) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- c) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Ciri-ciri usaha menengah Menurut Inpres No. 10 tahun 1998 adalah:

- a) Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.

⁸⁴ Pasal 1 angka (2) UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

⁸⁵ Pasal 6 angka (2) UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

- b) Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah adanya jaminan sosial ketenagakerjaan, dan pemeliharaan kesehatan.
- c) Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara lain izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, dan upaya pengelolaan lingkungan.
- d) Telah sering bermitra dan memanfaatkan pendanaan yang ada di bank.
- e) Sumber daya manusianya sudah lebih meningkat, banyak yang sudah meraih kesarjanaannya sebagai manajer dan telah banyak yang memiliki jiwa wirausaha yang cukup handal.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

c. Perkembangan dan Landasan Hukum UMKM

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.⁸⁶

⁸⁶ Purdi E. Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta:Grafika Indah, 2000), hlm. 121.

Menurut Soeharto Prawirokusumo perkembangan usaha termasuk perkembangan usaha dari UMKM ini dapat dibedakan menjadi 4 tahap, yaitu tahap *conceptual*, *start up*, stabilisasi, pertumbuhan (*growth stage*), dan kedewasaan. Dikajian ini akan membahas perkembangan usaha dilihat dari tahapan konseptual, yaitu:⁸⁷

1) Mengenal Peluang Potensial

Dalam mengetahui peluang potensial yang penting harus diketahui adalah masalah-masalah yang ada dipasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.

2) Analisa Peluang

Tindakan yang bisa dilakukan untuk merespon peluang bisnis adalah dengan melakukan analisa peluang berupa market research kepada calon pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses, dan pelayanannya.

3) Mengorganisasi Sumber Daya

Yang perlu dilakukan ketika suatu usaha berdiri adalah manajemen sumber daya manusia dan uang. Pada tahap inilah yang sering disebut sebagai tahap memulai usaha. Pada tahap ini dikatakan sangat penting karena merupakan kunci keberhasilan pada tahap selanjutnya. Tahap ini bisa disebut sebagai tahap *warming up*.

⁸⁷ Prawirokusumo Soeharto, *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, (Yogyakarta:BPFE, 2010), hlm. 185-188.

4) Langkah Mobilisasi Sumber Daya

Langkah memobilisasi sumber daya dan menerima resiko adalah langkah terakhir sebelum ke tahap *start up*. Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada hakekatnya merupakan tanggungjawab bersama antara pemerintah dan masyarakat. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah pada mulanya tidak mengalami kemajuan yang sangat berarti baik dari segi kuantitas ataupun kualitasnya dikarenakan kurang mendapat perhatian serius dari pihak yang berwenang. Sejak terjadinya krisis moneter pada tahun 1997/1998 dimana UMKM ternyata memiliki ketahanan yang relatif baik ketimbang usaha besar maka perhatian pun langsung ditujukan terhadap perkembangan UMKM baik dari segi kualitas dan kuantitasnya⁸⁸ dan mulai menunjukkan peningkatan yang cukup berarti bagi perekonomian negara di era pasca reformasi. Perkembangan UMKM ini tidak terlepas dari adanya dukungan dari pihak pemerintah pusat maupun daerah terutama dari aturan-aturan yang dikeluarkan.

Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka kedepan perlu diupayakan hal-hal sebagai berikut.⁸⁹

a) Penciptaan Iklim Usaha yang Kondusif

Pemerintah perlu mengupayakan terciptanya iklim yang kondusif antara lain dengan mengusahakan ketenteraman dan keamanan berusaha

⁸⁸Universal Post Manager, “Perkembangan UMKM Di Indonesia”, <http://karyatulisilmiah.com/perkembangan-umkm-di-indonesia/> diakses tanggal 11 Desember 2017.

⁸⁹ Mohammad Jafar Hafsa, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, (Jakarta: Infokop 25, 2004), hlm. 40-44.

serta penyederhanaan prosedur perijinan usaha, keringanan pajak dan sebagainya.

b) Bantuan Permodalan

Pemerintah perlu memperluas kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan, *leasing* dan dana modal ventura. Pembiayaan untuk usaha kecil, mikro dan menengah sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.

c) Perlindungan Usaha

Jenis-jenis usaha tertentu, terutama jenis usaha tradisional yang merupakan usaha golongan ekonomi lemah, harus mendapatkan perlindungan dari pemerintah, baik itu Perlindungan Usaha menguntungkan (*win-win solution*).

d) Pengembangan Kemitraan

Perlu dikembangkan kemitraan yang saling membantu antara UMKM, atau antara UMKM dengan pengusaha besar di dalam negeri maupun di luar negeri, untuk menghindarkan terjadinya monopoli dalam usaha. Disamping itu juga untuk memperluas pangsa pasar dan pengelolaan bisnis yang lebih efisien. Dengan demikian UMKM akan mempunyai kekuatan dalam bersaing dengan pelaku bisnis lainnya, baik dari dalam maupun luar negeri.

e) Pelatihan

Pemerintah perlu meningkatkan pelatihan bagi UMKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilannya dalam pengembangan usahanya. Disamping itu juga perlu diberi kesempatan untuk menerapkan hasil pelatihan dilapangan untuk mempraktekkan teori melalui pengembangan kemitraan rintisan.

f) Membentuk Lembaga Khusus

Perlu dibangun suatu lembaga yang khusus bertanggung jawab dalam mengkoordinasikan semua kegiatan yang berkaitan dengan upaya penumbuh kembangan UMKM dan juga berfungsi untuk mencari solusi dalam rangka mengatasi kendala UMKM di lapangan.

Adapun yang menjadi landasan hukum UMKM adalah sebagai berikut:⁹⁰

- a) Untuk Usaha Kecil Industri diatur oleh UU No. 9 Tahun 1995.
- b) PP No. 44 Tahun 1997 Tentang Kemitraan.
- c) PP No. 32 Tahun 1998 Tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil.
- d) Inpres No.10 Tahun 1999 Tentang Pemberdayaan Usaha Menengah.
- e) Keppres No. 127 Tahun 2001 Tentang Bidang/Jenis Usaha yang Dicadangkan Untuk Usaha yang Terbuka untuk Usaha Menengah atau Besar Dengan Syarat kemitraan.

⁹⁰Ahmad Hanafi, “Undang-Undang dan Peraturan Tentang UKM”, <http://infoUMKM.wordpress.com/2008/08/12/undang-undang-dan-peraturan-tentang-UMKM/> diakses tanggal 11 Desember 2017.

- f) Keppres No. 56 Tahun 2002 Tentang Restrukturisasi Kredit Usaha Kecil dan Menengah.
- g) Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 Tentang program Kemitraan badan Usaha Milik Negara Dengan Usaha Kecil dan Program Bina lingkungan.
- h) Undang-Undang No.20 tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- i) PP No. 17 Tahun 2013 Tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Usaha atau investasi dalam istilah bahasa Arab yaitu *Istitsmar: Thalabu al tsamar*, yaitu mengharapkan buah (hasil). Kata *Tsamara* apabila dikaitkan dengan *Maal* (harta) berarti bertambah banyak (berbuah/berkembang). Menurut Jack Clark Francis investasi adalah penanaman modal yang diharapkan dapat menghasilkan tambahan dana pada masa yang akan datang.⁹¹ Berdasarkan definisi Investasi, dapat disimpulkan bahwa investasi merupakan suatu bentuk pengorbanan kekayaan di masa sekarang untuk mendapatkan keuntungan di masa depan dengan tingkat resiko tertentu. Kemudian kata *Tsamar, Atsmara, Tsamrah, Tsamarat* disebutkan disalah satu ayat Al-Qur'an:

⁹¹ Jack C. Francis, *Investment: Analysis and Management 5th edition*, (Singapore:McGraw-Hill Inc, 1991), Hlm. 1.

وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَعْرُوشَاتٍ وَعَيْرَ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أَكْلُهُ
وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ ۗ كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ
حَصَادِهِ ۗ وَلَا تُسْرِفُوا ۗ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

Artinya: “Dan Dialah yang menjadikan kebun-kebon yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon kurma, tanaman-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya) dan tidak sama (rasanya). Makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila Dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan disedekahkan kepada fakir miskin); dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan”. (QS. Al-An’am 6:141).⁹²

B. Kerangka Berfikir

Pembiayaan mikro merupakan salah satu pilar pertumbuhan bisnis BRI Syariah yang berkontribusi 21,73% dari total pembiayaan yang disalurkan. Sasaran utama pembiayaan mikro adalah 75% pedagang sembako dan 25% pedagang pakaian di pasar tradisional. BRI Syariah memiliki tiga skema pembiayaan segmen mikro, yakni Mikro 25, Mikro 75 dan Mikro 500. Sesuai dengan namanya, Mikro 25 adalah produk pembiayaan yang memiliki plafon sampai dengan Rp25 juta, begitu pun seterusnya.⁹³

Perkembangan ekonomi Provinsi Jambi khususnya setelah tahun 2004-2010 ikut digerakkan oleh institusi keuangan Syariah. Di Indonesia pada triwulan I tahun 2010 tercatat bahwa perbankan Syariah telah menyalurkan kredit/pembiayaan sebesar Rp. 14,46 miliar (3,52%) lebih tinggi dari Bank Konvensional sebesar Rp. 7,49 miliar (0,33%).⁹⁴ Dibidang UMKM dan jumlah tenaga kerja, di Kota Jambi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, tercatat

⁹² QS, Al An`am (6): 141.

⁹³ BRISyariah. *Laporan Berkelanjutan 2016*, (Jakarta:2016), hlm 42

⁹⁴ Bank Indonesia, *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Jambi Triwulan I, 2010*, hlm. 50.

peran pembiayaan pada September 2017 yang di berikan kepada UMKM berjumlah 389 UMKM.⁹⁵

Pembiayaan jika di tinjau dari akad, di Indonesia dari tahun ke tahun masih didominasi pada akad *Murabahah*. secara umum komposisi pembiayaan yang disalurkan BUS-UUS-BPRS sepanjang tahun 2016 masih didominasi oleh pembiayaan akad *Murabahah*, yang mencapai 56,78% dari total pembiayaan. Porsi terbesar kedua adalah pembiayaan akad *Musyarakah* yang meningkat dari 28,05% menjadi 31,10% pada tahun 2016. Sedangkan akad *Mudharabah*, *Ijarah*, dan *Istishna* masing-masing memiliki porsi sebesar 6,07%, 3,60%, dan 0,35% menurun dibandingkan tahun sebelumnya.⁹⁶

Ironisnya, peningkatan pada pembiayaan Syariah dari tahun ke tahun tidak selaras dengan kemanfaatan yang dirasakan oleh Nasabah yang menggunakan Bank Syariah.⁹⁷ Masih banyak nasabah yang mengeluhkan tentang sistem pembiayaan yang diterapkan bank syariah lebih memberatkan nasabah dari pada Bank Konvensional.

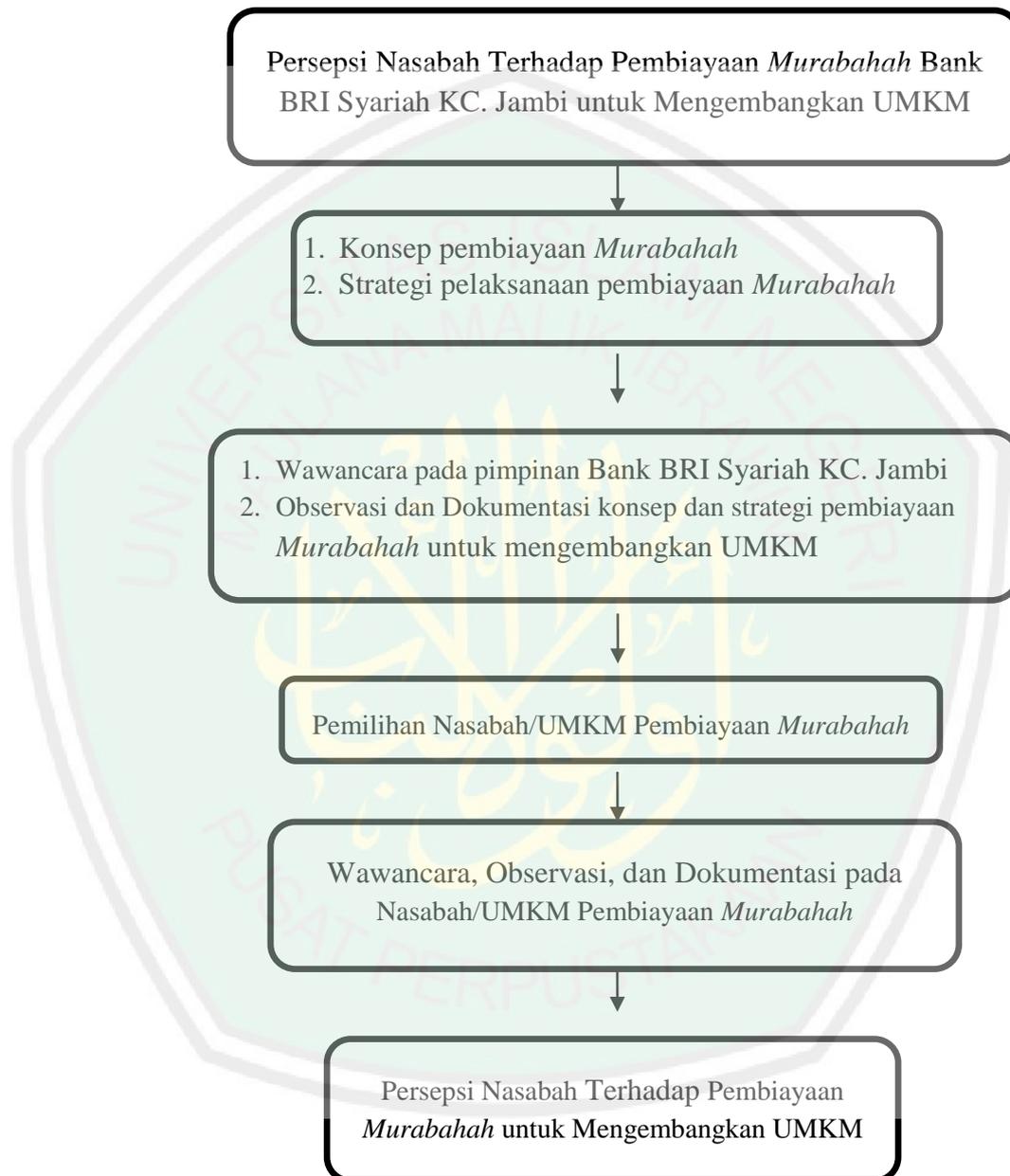
Aspek kemaslahatan seharusnya tidak hanya dilihat dari perspektif makro, namun juga perspektif mikro. Oleh karena itu, dapat pula ditelaah dari individu-individu yang menggunakan pembiayaan Syariah. Berdasarkan uraian di atas, maka kerangka berpikir dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:

⁹⁵ Otoritas, *Statistik Perbankan*, hlm. 55.

⁹⁶ OJK, *Laporan Perkembangan*, hlm. 35.

⁹⁷ Abdullah Nata, *Studi Islam Komperhensif*, (Jakarta:Prenada Media Groub, 2011), hlm. 412.

Kerangka Berfikir Penelitian



Gambar: 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Bogdan dan Taylor mendefinisikan metode kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Pendekatan ini diarahkan pada latar dari individu tersebut secara holistik (utuh).⁹⁸

Istilah penelitian kualitatif menurut Kirk dan Miller pada mulanya bersumber pada pengamatan kualitatif yang dipertentangkan dengan pengamatan kuantitatif. Pengamatan kuantitatif melibatkan pengukuran tingkatan suatu ciri tertentu. Untuk menemukan sesuatu dalam pengamatan, pengamat harus mengetahui apa yang menjadi ciri sesuatu itu. Untuk itu pengamat mulai mencatat atau menghitung dari satu, dua, tiga dan seterusnya. Di pihak lain kualitas menunjuk segi alamiah yang dipertentangkan dengan kuantum atau jumlah tersebut. Atas dasar pertimbangan itulah maka kemudian penelitian kualitatif tampaknya diartikan sebagai penelitian yang tidak mengadakan perhitungan.

Metode penelitian kualitatif sering disebut “metode penelitian *naturalist*” karena penelitiannya dilakukan pada kondisi yang alamiah (*natural setting*); menurut Sugiono metode penelitian kualitatif digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah. Di dalam metode penelitian, peneliti berfungsi sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi

⁹⁸ Andi Prastowo, *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*, (Yogyakarta: Ar-ruzz Media, 2011), hlm. 22.

(teknik gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna daripada generalisasi. Moleong menjelaskan bahwa penelitian kualitatif dapat dimanfaatkan untuk beberapa keperluan, salah satunya yaitu untuk memahami isu-isu rinci tentang situasi dan kenyataan yang dihadapi seseorang.⁹⁹

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi kasus. Menurut Noeng Muhadjir, metode studi kasus (pendekatan *genetic*) merupakan metode penelitian yang berupaya mencari kebenaran ilmiah dengan cara mempelajari secara mendalam dan dalam jangka waktu yang lama. Studi ini merupakan kajian mendalam tentang peristiwa, lingkungan dan situasi tertentu yang memungkinkan mengungkapkan suatu hal.

Adapun ciri khas metode studi kasus ini memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Penyelidikan terhadap suatu kasus dilakukan secara intensif dan mendetail sehingga pada umumnya menghasilkan gambaran yang *longitudinal*.
2. Subjek yang diselidiki terdiri atas satu unit yang dipandang sebagai kasus.
3. Diperlihatkannya kebulatan dan keseluruhan kasus, termasuk (bila diperlukan) kebulatan siklus hidup kasus dalam keseluruhan interaksi faktor-faktor dalam kasus ini.
4. Hasil penelitian adalah suatu generalisasi dari pola-pola kasus yang tipikal dari individu, kelompok, lembaga dan sebagainya.

⁹⁹ Sugiono, *Memahami Penelitian Kualitatif. Cet III*, (Bandung: Alfabeta, 2007), hlm 1.

5. Studi kasus cenderung menghasilkan kesimpulan dari situasi kekhususan yang dapat atau tidak dapat diterapkan pada situasi yang lebih umum.
6. Studi kasus menghasilkan penelitian yang bersifat khusus.¹⁰⁰

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan studi kasus dengan alasan antara lain: (1) studi kasus dapat memberikan informasi penting mengenai hubungan antara variabel dengan proses-proses yang memerlukan penjelasan serta pemahaman yang lebih luas, (2) studi kasus memberikan kesempatan untuk memperoleh data dan wawancara dan penyelidikan intensif mengenai konsep-konsep dasar perilaku manusia untuk menemukan hubungan-hubungan yang mungkin tidak diduga sebelumnya, dan (3) studi kasus dapat menyajikan data-data dan temuan-temuan yang berguna sebagai dasar untuk membangun latar belakang permasalahan bagi perencanaan penelitian yang lebih mendalam dalam rangka membangun ilmu-ilmu sosial.¹⁰¹

Dalam penelitian kualitatif peneliti tidak memposisikan teori dalam posisi sentral ketika merancang penelitian dan melakukan penafsiran data. Penempatan teori dalam penelitian kualitatif tidak hanya digunakan untuk verifikasi, tetapi digunakan untuk menganalisis ketika turun lapangan.¹⁰² Selain itu pendekatan kualitatif bersifat idiografik, yang tidak hanya memperhatikan aspek krusial saja tetapi seluruh aspek yang berkaitan dengan objek penelitian. Oleh karena itu dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Peneliti dapat menganalisis pokok

¹⁰⁰ Prastowo, *Metode Penelitian*, hlm. 187-188.

¹⁰¹ Abdul Aziz, *Memahami Fenomena Sosial Melalui Studi Kasus: Kumpulan Materi Pelatihan Metode Kualitatif*, (Surabaya: BMPTSI Wilayah VII Jawa Timur, 1998), hlm. 6.

¹⁰² John W. Creswell, *Penelitian Kualitatif dan Desain Riset memilih diantara lima pendekatan*, diterjemahkan oleh Ahmad Lintang Lazuardi, edisi ke-III, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), hlm 95

permasalahan secara lebih luas dan mendalam sehingga penulis lebih memilih pendekatan kualitatif.

Rancangan penelitian yang digunakan adalah studi kasus tunggal holistik (*holistic*), alasannya peneliti memilih studi kasus tunggal holistik karena penelitian dilakukan bisa lebih bebas dan terfokus pada kasus yang diteliti dan tidak terikat pada unit analisis, karena unit analisisnya menyatu dalam kasusnya itu sendiri. Menurut Robert K. Yin Studi kasus tunggal holistik (*holistic single-case study*) adalah penelitian yang menempatkan sebuah kasus sebagai fokus dari penelitian dan menggunakan satu unit analisis¹⁰³

Teknik pengambilan sampel penelitian ini dengan *Purposive sampling* dan *Snowball sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Perkembangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap tahu tentang apa yang kita harapkan atau mungkin Dia sebagai penguasa sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi obyek atau situasi yang diteliti, atau dengan kata lain pengambilan sampel diambil berdasarkan kebutuhan penelitian.¹⁰⁴ Sedangkan *Snowball sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit tersebut belum mampu memberikan data yang lengkap, maka harus mencari orang lain yang dapat digunakan sebagai sumber data.¹⁰⁵

Purposive sampling digunakan untuk pengambilan data tentang konsep dan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan

¹⁰³ Robert K Yin, *Studi Kasus: Desain & Metode*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015), hlm. 46

¹⁰⁴ Noeng Muhajir, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Rake Sarasia, 1996), hlm. 31.

¹⁰⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2008), hlm. 300

UMKM, pemerolehan data ini didapat dari dokumentasi dan wawancara kepada Pimpinan Cabang, Finance Support Manager, dan Unit Head Mikro Bank BRI Syariah KC. Jambi. Alasan peneliti mewawancarai informan tersebut karena informan tersebut adalah informan kunci yang paling mengetahui konsep dan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM Bank BRI Syariah KC. Jambi. *Snowball Sampling* yang digunakan untuk mendapatkan data tentang persepsi nasabah pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi, berdasarkan data dan petunjuk yang didapat dari Kepala Bank BRI Syariah KC. Jambi yang menurutnya layak untuk diteliti.

B. Kehadiran Peneliti

Melakukan penelitian studi kasus pada hakikatnya peneliti berupaya mencari kebenaran ilmiah dengan cara mempelajari secara mendalam. Di samping itu, peneliti merupakan instrumen utama. Oleh sebab itu kehadiran dan keterlibatan peneliti pada latar penelitian sangat diperlukan karena pengumpulan data harus dilakukan dalam situasi sesungguhnya.

Kehadiran peneliti sebatas sebagai pengamat penuh yang mengobservasi berbagai kegiatan yang dilakukan subyek penelitian. Namun, untuk memperjelas dan memahami apa yang dilakukan subyek maka dilaksanakan pula wawancara secara mendalam. Berkaitan dengan hal ini tentu saja kehadiran peneliti ini akan diketahui oleh subyek.

C. Latar Penelitian

Lokasi penelitian berada di Kota Jambi. Penelitian ini dilakukan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dan di rumah masing-masing subyek untuk hal-hal yang bersifat rahasia dan membutuhkan suasana yang kondusif. Pemilihan lokasi penelitian di Bank BRI Syariah KC. Jambi mengingat banyaknya UMKM yang ada di Kota Jambi. Sementara jika dilakukan di Kabupaten, peneliti akan kesulitan mencari sumber data, selain kurangnya nasabah yang menggunakan produk pembiayaan bank Syariah, adanya bank Syariah juga sangat masih sangat minim. Alasan peneliti memilih Kota Jambi ialah karena pertumbuhan perbankan Syariah di Jambi tergolong relatif kecil dan tidak sebanding dengan jumlah muslim di Jambi yang harusnya dengan jumlah persentase Muslim yang banyak juga diimbangi peningkatan nasabah dalam menggunakan produk bank Syariah.

D. Data dan Sumber Data Penelitian

Data yang diperlukan dalam penelitian lapangan sebagai kerangka penulisan tentulah data kualitatif. Nasution menjelaskan bahwa data kualitatif diungkapkan dalam bentuk laporan dan uraian-uraian, bahkan dapat berupa cerita pendek.¹⁰⁶

Sesuai dengan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian kali ini, maka sebagai sumber primer adalah data yang diperoleh nasabah yang menggunakan pembiayaan *Murabahah* pada bank Syariah untuk mengembangkan UMKM. Subyek nantinya menjadi informan utama untuk mengupas konsep diri.

E. Teknik Pengumpulan Data

¹⁰⁶ Prastowo, *Metode Penelitian*, hlm. 43.

Teknik pengumpulan data adalah cara yang dipakai untuk mengumpulkan informasi atau fakta-fakta di lapangan.¹⁰⁷ Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian karena tujuan utama penelitian adalah mendapatkan data.¹⁰⁸ Tanpa menguasai dan mengetahui teknik pengumpulan data, kita tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standart data yang ditetapkan.

Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendirilah yang menjadi instrumen utama yang terjun ke lapangan serta berusaha sendiri mengumpulkan informasi. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan tiga teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara Mendalam

Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹⁰⁹ Atau dengan kata lain, pengertian wawancara adalah suatu metode pengumpulan data yang berupa pertemuan dua orang atau lebih secara langsung untuk bertukar informasi dan ide dengan tanya jawab secara lisan sehingga dapat dibangun makna dalam suatu topik tertentu.¹¹⁰

Dalam penelitian ini, peneliti akan mewawancarai Pimpinan Cabang, Finance Support Manager, dan Unit Head Mikro Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mendapatkan informasi tentang konsep dan strategi pelaksanaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dan

¹⁰⁷ Pohan, Rusdian, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Yogyakarta: Ar-Rijal Institute dan Lanarka Publisher, 2007), hlm. 57.

¹⁰⁸ Sugiono, *Kualitatif. Cet III*, hlm. 62.

¹⁰⁹ Sugiono, *Kualitatif. Cet III*, hlm. 72

¹¹⁰ Prastowo, *Metode Penelitian*, hlm. 212

penilaian pada UMKM yang menurutnya baik seperti penjelasan di atas, baik di sini misalnya tidak melakukan pelanggaran-pelanggaran yang ditetapkan Bank BRI Syariah KC. Jambi, melakukan pembayaran sesuai ketentuan, dan UMKM yang sudah berjalan lebih dari satu tahun. Setelah itu, peneliti akan mewawancarai Informan yang menggunakan pembiayaan pada Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM.

Dalam teknik wawancara ini, peneliti melakukan langkah-langkah berikut:

- a. Menetapkan Informan
- b. Menyiapkan pokok-pokok masalah sebagai bahan wawancara
- c. Melakukan wawancara
- d. Mengonfirmasi kembali kesimpulan hasil wawancara
- e. Menulis hasil wawancara
- f. Mengidentifikasi tindak lanjut hasil wawancara yang telah diperoleh.

2. Observasi

Sutrisno menerangkan bahwa pengamatan (observasi) merupakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap suatu gejala yang tampak pada objek penelitian. Adapun jenis-jenis observasi tersebut diantaranya yaitu observasi terstruktur, observasi tak terstruktur, observasi partisipan, dan observasi non partisipan.

Dalam penelitian ini, sesuai dengan objek penelitian maka, peneliti memilih observasi partisipan. Observasi partisipan yaitu suatu teknik pengamatan dimana peneliti ikut ambil bagian dalam kegiatan yang dilakukan oleh objek yang diselidiki. Secara teknis, observasi partisipan dilakukan dengan menceburkan diri

kedalam kehidupan masyarakat dan situasi tempat kita melakukan penelitian. Dalam hal ini, kita berbicara dengan bahasa mereka dan sama-sama terlibat dengan pengalaman yang sama.¹¹¹

Observasi ini dilakukan dengan mengamati dan mencatat langsung terhadap objek penelitian yang mencakup dua hal, Pertama, observasi dengan mengamati oprasional Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM. Kedua, observasi dengan mengamati nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM. Sehingga peneliti dapat mengetahui tugas, kegiatan, alamat, nomor telepon dari Informan sehingga mudah untuk mendapatkan informasi untuk kepentingan penelitian. Dengan observasi, nantinya akan melengkapi data penelitian pada wawancara sehingga data yang peneliti dapatkan lebih lengkap.

3. Dokumentasi

Telaah dokumen (dokumentasi) adalah cara pengumpulan informasi yang didapatkan dari dokumen, yakni peninggalan tertulis, arsip-arsip, akta-akta, buku harian, surat pribadi, catatan biografi dan lain-lain yang memiliki keterkaitan dengan masalah yang diteliti.¹¹²

Sementara, kegunaan teknik dokumentasi ini dijelaskan oleh Sugiono sebagai berikut:¹¹³

- a. Sebagai pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara.

¹¹¹ Prastowo, *Metode Penelitian*, hlm. 220-221.

¹¹² Prastowo, *Metode Penelitian*, hlm. 226.

¹¹³ Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*. Bandung: Elfabeta, 2010), hlm 83.

- b. Menjadikan hasil penelitian dari observasi dan wawancara lebih *kredibile* (dapat dipercaya) dengan dukungan dokumen-dokumen yang terkait dan foto-foto selama penelitian dilakukan.
- c. Dokumen dapat digunakan sebagai sumber data penelitian. Hal ini disebabkan dalam banyak hal dokumen sebagai sumber data dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan, bahkan untuk meramalkan.

Dokumen yang digunakan peneliti disini berupa foto, gambar, serta data-data mengenai konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi dan mengembangkan UMKM-UMKM yang bersumber dari pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi. Hasil penelitian dari observasi dan wawancara akan semakin sah dan dapat dipercaya apabila didukung oleh foto-foto.

F. Teknik Analisis Data

Berbicara mengenai teknik analisis data kualitatif, tentu kita mesti tahu terlebih dahulu pengertian data kualitatif. Dijelaskan oleh Pohan, data kualitatif adalah semua bahan, keterangan, dan fakta-fakta yang tidak dapat diukur dan dihitung secara sistematis karena berwujud keterangan verbal (kata dan kalimat) dan lebih bersifat proses.¹¹⁴

Teknik analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang

¹¹⁴ Pohan Rusdian, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Yogyakarta: Ar-Rijal Institute dan Lanarka Publisher, 2007) hlm. 93.

lain.¹¹⁵ Pada tahap ini data dikerjakan dan dimanfaatkan sedemikian rupa sampai berhasil menyimpulkan kebenaran-kebenaran yang dapat dipakai untuk menjawab pertanyaan atau persoalan-persoalan yang diajukan dalam penelitian.

Analisis data merupakan upaya mencari dan menata secara sistematis catatan hasil observasi, wawancara dan lainnya. Analisa ini perlu dilakukan untuk mencari makna.¹¹⁶ Menganalisis data dalam penelitian kualitatif pada hakikatnya adalah suatu proses. Ini mengandung pengertian bahwa pelaksanaannya sudah harus dimulai sejak tahap pengumpulan data di lapangan untuk kemudian dilakukan secara intensif setelah data terkumpul seluruhnya.¹¹⁷

Nasution mengatakan bahwa data kualitatif terdiri atas kata-kata bukan angka-angka, dimana deskripsinya memerlukan interpretasi, sehingga diketahui makna dari data.¹¹⁸ Menurut Miles dan Huberman, bahwa analisis data penelitian kualitatif dapat dilakukan melalui tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: 1) reduksi data (*reduction*), 2) penyajian data (*displays*) dan 3) penarikan kesimpulan/verifikasi (*conclusion drawing/veriffication*).¹¹⁹

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis deskriptif dengan menerangkan proses berfikir induktif yaitu berangkat dari faktor- faktor khusus, peristiwa-peristiwa yang konkrit kemudian dari faktor-faktor atau peristiwa yang khusus dan konkrit kemudian itu ditarik generalisasi yang bersifat umum.¹²⁰

¹¹⁵ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Remaja Rosda Karya, 2007), hlm. 248.

¹¹⁶ Neong Muhajir, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta:Ombak, 2000), hlm. 183.

¹¹⁷ Prastowo, *Metode Penelitian*, hlm. 238.

¹¹⁸ S. Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: tarsito,1988), hlm. 64.

¹¹⁹ M.B. Miles & A.M. Huberman, *Qualitative Data Analysis*, (Beverly Hills, California: Sage Publication Inc., 1984), 21-23.

¹²⁰ Huberman, *Qualitative Data*, hlm. 42.

Adapun teknik analisis data yang akan dilakukan peneliti yaitu :

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh di lapangan sebelum dilakukan laporan lengkap dan terperinci disortir dulu, yaitu yang memenuhi fokus penelitian dan berkaitan dengan pembiayaan *Murabahah* yang digunakan nasabah untuk mengembangkan UMKM. Dalam mereduksi data, semua data lapangan ditulis sekaligus dianalisis, direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya, sehingga disusun secara sistematis dan lebih mudah dikendalikan.

2. Penyajian Data

Dalam penelitian ini Peneliti akan menyajikan data dalam bentuk laporan berupa uraian yang lengkap dan terperinci. Ini dilakukan Peneliti agar data yang diperoleh dapat dikuasai dengan dipilah secara fisik dan dipilah kemudian dibuat dalam kertas dan bagan.

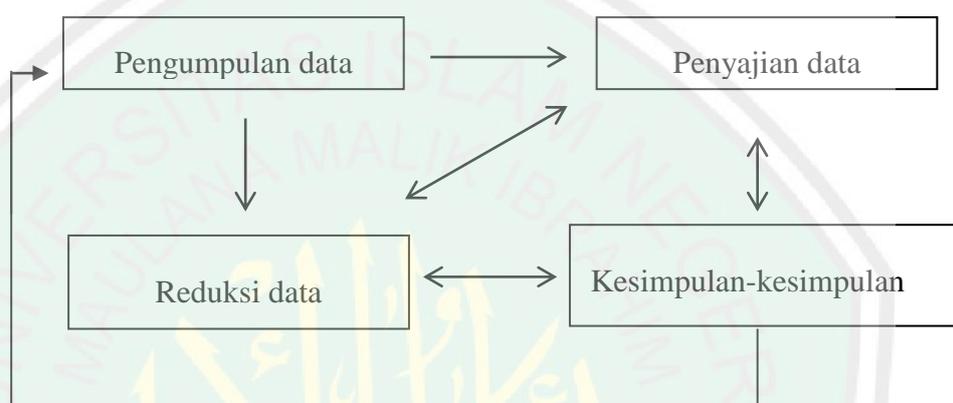
3. Menarik Kesimpulan

Dalam penelitian ini, setelah dilakukan verifikasi maka akan ditarik kesimpulan yang merupakan hasil dari penelitian ini, yaitu dengan cara mencari makna tentang persepsi Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi terhadap pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM dan menjawab fokus penelitian.

Peneliti melakukan verifikasi dan menarik kesimpulan guna mencari makna yang terkandung di dalamnya. Pada awalnya kesimpulan yang dibuat bersifat tentatif, kabur, dan penuh keraguan, tetapi dengan bertambahnya data

dan pembuatan kesimpulan demi kesimpulan akan ditemukan data yang dibutuhkan.

Berikut adalah “model interaktif” yang digambarkan oleh Miles dan Huberman, seperti yang dikutip oleh Ibrahim¹²¹, sebagaimana dapat dilihat pada gambar 3.1 berikut ini :



Gambar: 3.1 Teknik Analisis Data

G. Pengecekan Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data, dalam hal ini data yang terkait dengan pembiayaan *Murabahah* Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM pada dasarnya selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif.

Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data

¹²¹Ibrahim Bafadal, *Teknik Analisis Data Penelitian Kualitatif, (dalam Metodologi Penelitian Kualitatif : Tinjauan Teoritis dan Praktis)*, (Malang : Lembaga Penelitian UNISMA), hlm. 72.

yang diperoleh. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi uji *credibility, transferability, dependability, dan confirmability*.¹²²

Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan adalah dengan melalui beberapa tahapan berikut.¹²³

1. *Credibility*

Uji *credibility* (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian tentang pembiayaan *Murabahah* Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah maka akan dilakukan.

a. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan dapat meningkatkan kredibilitas/kepercayaan data. Dengan perpanjangan pengamatan berarti Peneliti kembali ke lapangan, melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru.

Perpanjangan pengamatan berarti hubungan antara peneliti dengan sumber akan semakin terjalin, semakin akrab, semakin terbuka, saling timbul kepercayaan, sehingga informasi yang diperoleh semakin banyak dan lengkap.

¹²² Sugiyono, *R & D*, hlm. 270.

¹²³ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 270-271.

Perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh. Data yang diperoleh setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, ada perubahan atau masih tetap. Setelah dicek kembali ke lapangan data yang telah diperoleh sudah dapat dipertanggungjawabkan/benar berarti kredibel, maka perpanjangan pengamatan perlu diakhiri.

b. Meningkatkan Kecermatan dalam Penelitian

Meningkatkan kecermatan atau ketekunan secara berkelanjutan maka kepastian data dan urutan kronologis peristiwa dapat dicatat atau direkam dengan baik, sistematis. Meningkatkan kecermatan merupakan salah satu cara mengontrol/mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan, dibuat, dan disajikan sudah benar atau belum.

Untuk meningkatkan ketekunan peneliti dapat dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen terkait dengan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM dan dengan membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh. Dengan cara demikian, maka peneliti akan semakin cermat dalam membuat laporan yang pada akhirnya laporan yang dibuat akan semakin berkualitas.

c. Triangulasi

Wiliam Wiersma mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber

dengan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.¹²⁴

1) Triangulasi Sumber

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang diperoleh dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (*member check*) dengan sumber data lainnya.

Trianggulasi ini dilakukan dengan cara mewawancarai Pimpinan Cabang, Finance Support Manager, dan Unit Head Mikro Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mendapatkan informasi tentang konsep dan strategi pelaksanaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dan nasabah-nasabah yang menggunakan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi.

Dalam triangulasi sumber data pembiayaan *Murabahah* Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM, Peneliti akan menganalisis data yang diperoleh sehingga menghasilkan kesimpulan untuk menjawab fokus masalah penelitian.

2) Triangulasi Teknik

¹²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 273-274.

Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya untuk mengecek data bisa melalui wawancara observasi, dokumentasi. *Trianggulasi* teknik yang dilakukan dengan cara menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data. Selain menggunakan wawancara mendalam (*indepth-interview*) terhadap informan, juga dilakukan observasi dan dokumentasi untuk memastikan kondisi yang sebenarnya. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

3) Trianggulasi Waktu

Data yang dikumpulkan dengan teknik wawancara di pagi hari pada saat narasumber masih segar, akan memberikan data lebih valid sehingga lebih kredibel. Selanjutnya dapat dilakukan dengan pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu atau situasi yang berbeda. Bila hasil uji menghasilkan data yang berbeda, maka dilakukan secara berulang-ulang sehingga sampai ditemukan kepastian datanya.

d. Analisis Kasus Negatif

Melakukan analisis kasus negatif berarti peneliti mencari data yang berbeda atau bahkan bertentangan dengan data yang telah ditemukan. Bila

tidak ada lagi data yang berbeda atau bertentangan dengan temuan, berarti masih mendapatkan data-data yang bertentangan dengan data yang ditemukan, maka peneliti mungkin akan mengubah temuannya.

e. Menggunakan Bahan Referensi

Yang dimaksud referensi adalah pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Dalam laporan penelitian, sebaiknya data-data yang dikemukakan perlu dilengkapi dengan foto-foto atau dokumen autentik, sehingga menjadi lebih dapat dipercaya.¹²⁵

f. Mengadakan *Membercheck*

Tujuan *membercheck* adalah untuk mengetahui seberapa jauh data yang diperoleh sesuai dengan apa yang diberikan oleh pemberi data. Jadi tujuan *membercheck* adalah agar informasi yang diperoleh dan akan digunakan dalam penulisan laporan sesuai dengan apa yang dimaksud sumber data atau Informan.

2. *Transferability*

Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan derajat ketepatan atau dapat diterapkannya hasil penelitian ke populasi di mana sampel tersebut diambil.¹²⁶ Pertanyaan yang berkaitan dengan nilai transfer sampai saat ini masih dapat diterapkan/dipakai dalam situasi lain.

Bagi peneliti nilai transfer sangat bergantung pada si pemakai, sehingga ketika penelitian tentang pembiayaan *Murabahah* Nasabah Bank BRI Syariah KC.

¹²⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 274-275

¹²⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 276.

Jambi untuk mengembangkan UMKM dapat digunakan dalam konteks yang berbeda di situasi sosial yang berbeda validitas nilai transfer masih dapat dipertanggungjawabkan. Hal ini dapat diterapkan pada konsep dan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM pada Bank BRI Syariah, sementara pada persepsi Nasabah pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM pada Bank BRI Syariah mungkin akan mendapat hasil yang berbeda, karena terkadang situasi dan keadaan yang berbeda akan menimbulkan persepsi berbeda.

3. *Dependability*

Reliabilitas atau penelitian yang dapat dipercaya, dengan kata lain beberapa percobaan yang dilakukan selalu mendapatkan hasil yang sama. Penelitian yang *dependability* atau *reliabilitas* adalah penelitian apabila penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan proses penelitian yang sama akan memperoleh hasil yang sama pula. Hal ini dapat diterapkan pada konsep dan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM pada bank BRI syariah, sementara pada persepsi nasabah pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM pada Bank BRI Syariah mungkin akan mendapat hasil yang berbeda, karena terkadang situasi dan keadaan yang berbeda akan menimbulkan persepsi berbeda.

Pengujian *dependability* dilakukan dengan cara melakukan audit terhadap keseluruhan proses penelitian. Dengan cara auditor yang independen atau pembimbing yang independen mengaudit keseluruhan aktivitas yang dilakukan oleh peneliti dalam melakukan penelitian tentang pembiayaan *Murabahah*

Nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM. Misalnya bisa dimulai ketika bagaimana Peneliti mulai menentukan masalah, terjun ke lapangan, memilih sumber data, melaksanakan analisis data, melakukan uji keabsahan data, sampai pada pembuatan laporan hasil pengamatan.¹²⁷

4. *Confirmability*

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji *confirmability* penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Penelitian kualitatif uji *confirmability* berarti menguji hasil penelitian yang dikaitkan dengan proses yang telah dilakukan. Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar *confirmability*.

Validitas atau keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh oleh peneliti dengan data yang terjadi sesungguhnya pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang telah disajikan dapat dipertanggungjawabkan.¹²⁸

¹²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 277

¹²⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian*, hlm. 278.

BAB IV

PAPARAN DATA HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Letak Geografis Bank BRI Syariah KC. Jambi

Bank BRI Syariah KC. Jambi berada di Jl. Hayam Wuruk No. 32, Kelurahan Jelutung, Kecamatan Jelutung, Kota Jambi. Terletak di pusat kota dan deretan ruko perkantoran, selain itu di Jl. Hayam Wuruk Kelurahan Jelutung juga banyak berdiri bangunan-bangunan yang dijadikan untuk oprasional bank konvensional dan bank syariah lainnya.

Jumlah penduduk Kecamatan Jelutung sebanyak 73.244 jiwa, dengan luas wilayah Kecamatan Jelutung adalah $\pm 792 \text{ KM}^2$. Wilayah Kecamatan Jelutung merupakan salah satu kecamatan dari 8 kecamatan yang ada di wilayah Kota Jambi yang terbentuk berdasarkan perda Nomor 35 Tahun 2002. Kecamatan Jelutung pada awalnya terdiri dari 5 kelurahan dan saat ini terdiri dari 7 kelurahan, meliputi:¹²⁹

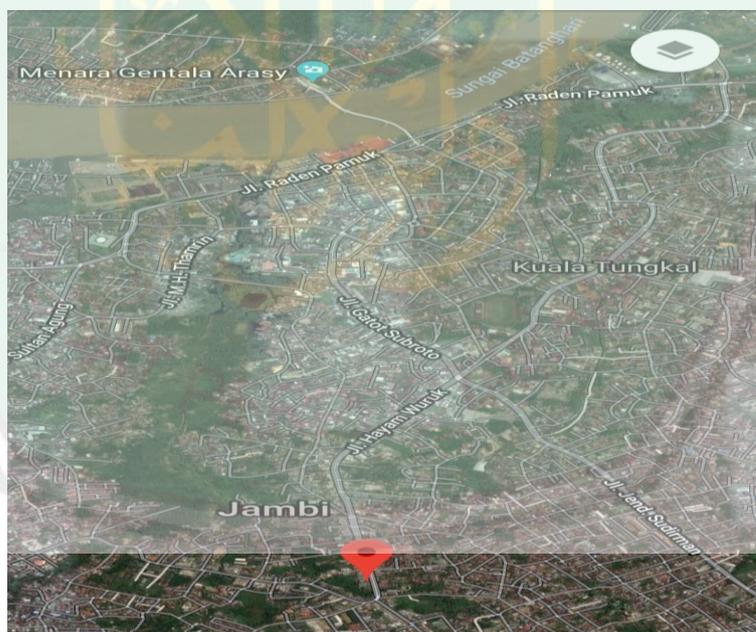
1. Kelurahan Jelutung
2. Kelurahan Kebon Handil
3. Kelurahan Lebak Bandung
4. Kelurahan Payo Lebar
5. Kelurahan Talang Jauh
6. Kelurahan Cempaka Putih
7. Kelurahan Handil Jaya

¹²⁹https://docs.google.com/document/d/1MpWepCJFr8eFEtXs9WoGBC8Qq6kBKllsYIQ_i_Cdmg8

Adapun batas-batas wilayah Kelurahan Jelutung, Kecamatan Jelutung, Kota Jambi adalah sebagai berikut:

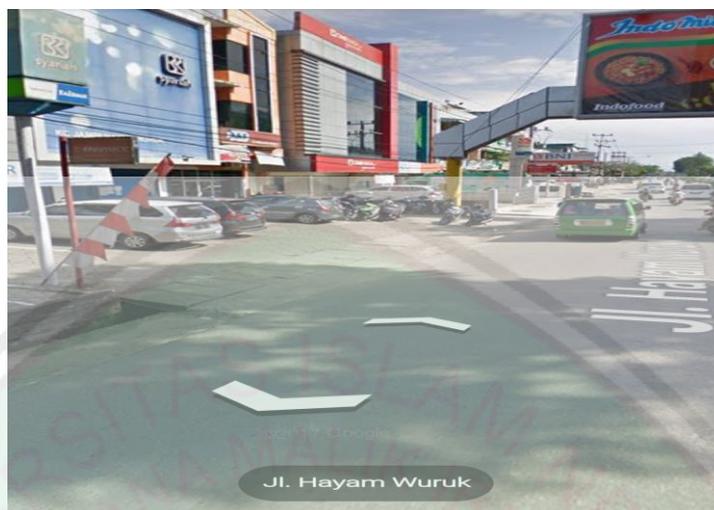
1. Sebelah utara, berbatasan dengan Kelurahan Cempaka Putih, Kecamatan Jelutung;
2. Sebelah timur, berbatasan dengan Kelurahan Tambak Sari, Kecamatan Jambi selatan;
3. Sebelah selatan, berbatasan dengan Kelurahan Kebon Handil, Kecamatan Jelutung;
4. Sebelah barat, berbatasan dengan Kelurahan Paal V, Kecamatan Kota Baru.

Gambar 4.1 Peta Bank BRI Syariah KC. Jambi



Sumber: Google Map 2018

Gambar 4.2 Lokasi Kantor Bank BRI Syariah KC. Jambi



Sumber: Google Inc. 2018

2. Profil BRI Syariah

Berawal dari akuisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara umum beroperasi. Kemudian PT Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.¹³⁰

PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (service excellence) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.

¹³⁰ Dokumentasi, Profil BRI Syariah 2010

Kehadiran PT. Bank BRI Syariah ditengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru putih sebagai benang merah dengan brand PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.

Aktivitas PT Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta perpisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, untuk melebur ke dalam PT Bank BRI Syariah (proses spin off) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku 38 Direkur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRI Syariah.¹³¹

Saat ini PT Bank BRI Syariah menjadi bank syariah ketiga terbesar berdasarkan aset. PT. Bank BRI Syariah tumbuh dengan pesat baik dari sisi aset, jumlah pembiayaan dan perolehan dana pihak ketiga. Dengan berfokus pada segmen menengah kebawah, PT Bank BRI Syariah menargetkan menjadi bank ritel modern terkemuka dengan berbagai ragam produk dan layanan perbankan.

Sesuai dengan visinya, saat ini PT. Bank BRI Syariah merintis sinergi dengan PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, dengan memanfaatkan jaringan kerja PT Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk, sebagai kantor layanan syariah

¹³¹ Dokumentasi, Profil BRI Syariah 2010

dalam mengembangkan bisnis yang berfokus kepada kegiatan konsumen berdasarkan prinsip syariah.¹³²

3. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah KC. Jambi

Bank BRI Syariah KC. Jambi berdiri dan mulai beroperasi pada tanggal 2 januari 2006 yang berlokasi di Jl. Jend. Sudirman, Jelutung, Kota Jambi, statusnya pada tahun 2006 adalah BRI Unit Usaha Syariah, kemudian pada awal tahun 2011 menjadi Bank BRI Syariah. Dengan berdirinya Bank BRI Syariah di Jambi pada saat itu pula masyarakat jambi sudah bisa menggunakan pelayanan dan fasilitas yang di berikan Bank BRI Syariah.¹³³

Pada tahun 2011 kantor Bank BRI Syariah KC. Jambi berpindah lokasi di Jl. Hayam Wuruk No. 32, Jelutung, Kota Jambi. Perpindahan lokasi ini dilakukan karena pemilihan lokasi yang lebih strategis dan bangunan yang lebih luas, agar pelayanan yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi kepada nasabah bisa lebih maksimal.

Saat ini Bank BRI Syariah di Provinsi Jambi sudah berdiri 5 Kantor Cabang Pembantu (KCP) yang tersebar di kabupaten-kabupaten dengan 1 Kantor Cabang (KC) yang terletak di Kota Jambi. Sementara itu, pimpinan cabang di Bank BRI Syariah KC. Jambi hingga tahun 2018 sudah 7 kali berganti, saat ini di Bank BRI Syariah KC. Jambi dipimpin oleh Bpk. Dudi Saleh dan memiliki 237 nasabah pembiayaan mikro untuk pengembangan UMKM.¹³⁴

¹³² Dokumentasi, Profil BRI Syariah 2010

¹³³ Wawancara, Ardi Ardiansyah:14 Maret 2018

¹³⁴ Wawancara, Ardi Ardiansyah:14 Maret 2018

4. Visi dan Misi Bank BRI Syariah KC. Jambi

Visi dari BRI Syariah KC. Jambi adalah menjadi bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan financial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Adapun Misi BRI Syariah KC. Jambi adalah sebagai berikut:¹³⁵

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi keragaman kebutuhan financial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

5. Struktur Organisasi Bank BRI Syariah KC. Jambi

Bank BRI Syariah KC. Jambi memiliki 70 orang karyawan yang terbagi menjadi beberapa bagian berikut ini:

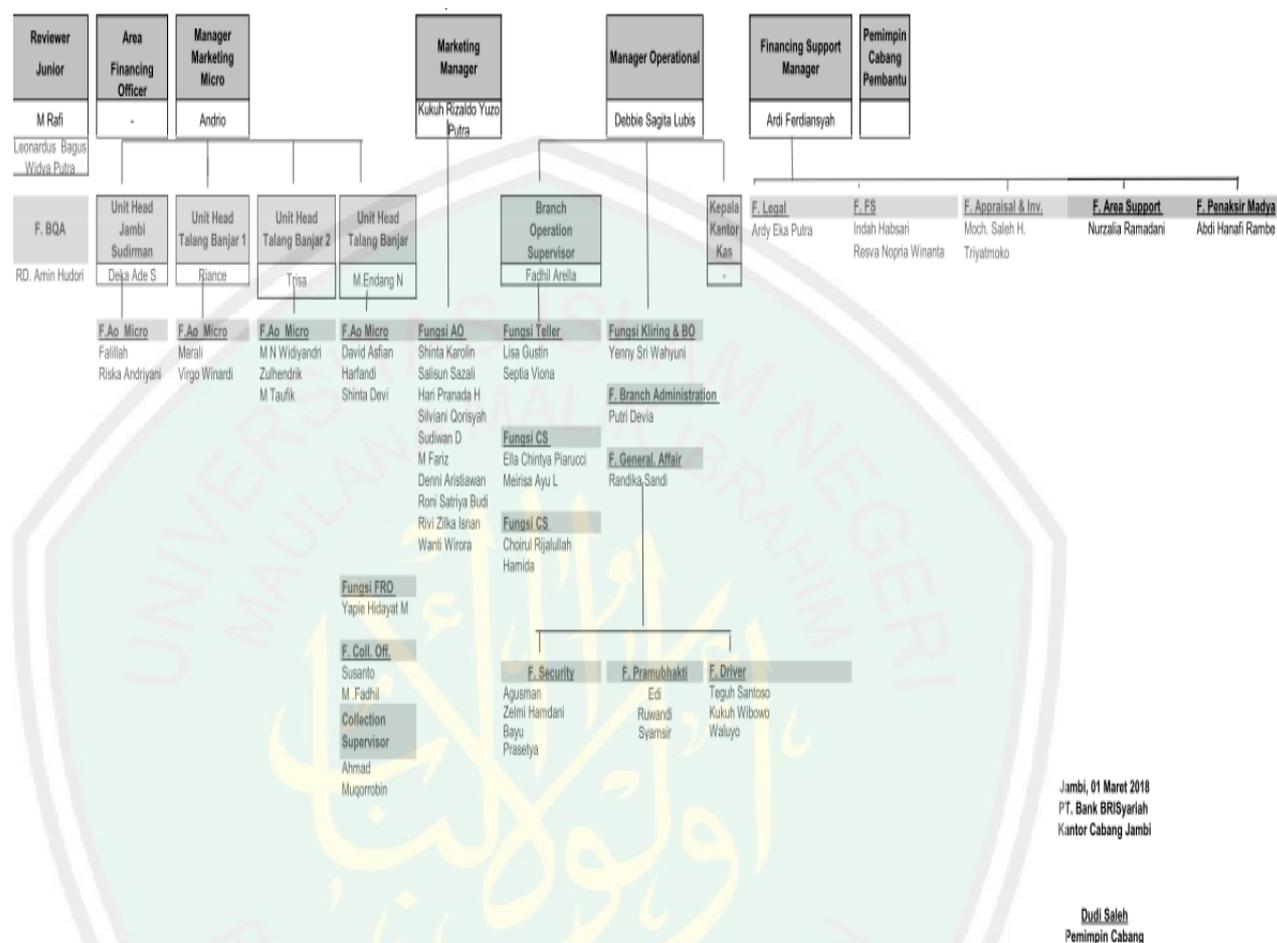
Berdasarkan gambar struktur organisasi tersebut, dapat diuraikan mengenai pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya berikut ini:¹³⁶

- 1) Pimpinan Cabang (Pinca), tugas dan tanggung jawabnya adalah:

¹³⁵ Dokumentasi, Profil BRI Syariah 2010

¹³⁶ BRI Syariah, "Tugas Wewenang, dan Tanggung Jawab Pegawai", <http://www.brisyariah.co.id/tugas-wewenang-dan-tanggung-jawab-pegawai/>, diakses pada tanggal 13 Mei 2018.

Gambar 4.3 Struktur Organisasi BRI Syariah KC. Jambi



Sumber: Dokumen Struktur Organisasi BRI Syariah KC. Jambi Maret 2018

Berdasarkan gambar struktur organisasi tersebut, dapat diuraikan mengenai pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya berikut ini:¹³⁷

- 2) Pimpinan Cabang (Pinca), tugas dan tanggung jawabnya adalah:
 - a) Mengusahakan agar ketentuan umum pembiayaan BRI dan pedoman pelaksanaan pembiayaan bisnis syariah dipatuhi secara benar

¹³⁷ BRI Syariah, "Tugas Wewenang, dan Tanggung Jawab Pegawai", <http://www.brisyariah.co.id/tugas-wewenang-dan-tanggung-jawab-pegawai/>, diakses pada tanggal 13 Mei 2018.

dan konsisten guna memperoleh keuntungan yang optimal serta menciptakan pelayanan yang prima

- b) Memutuskan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya
 - c) Melakukan pembinaan pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari realisasi pembiayaan sampai dengan pembiayaan dilunasi
 - d) Menandatangani dokumen-dokumen yang berkaitan dengan putusan pembiayaan, antara lain akad pembiayaan, pengikatan agunan, dan lain-lain
- 3) *Account Officer* (AO), tugas dan tanggung jawabnya adalah:
- a) Mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas *account* yang menjadi tanggung jawabnya serta memantau hasil yang dapat dicapainya dan menetapkan prioritas pembiayaan atas *account* yang dilakukannya
 - b) Bertindak sebagai pejabat pemrakarsa (penganalisa, pengevaluasi, dan perkomendasi) pembiayaan
 - c) Melakukan fungsi penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah bila ditunjuk untuk menangani pembiayaan bermasalah
 - d) Melakukan pembinaan dan penagihan pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari realisasi sampai dengan pelunasan pembiayaan
 - e) Mematuhi dan mentaati Undang-Undang

Perbankan yang berlaku, KUP BRI yang berlaku, PPP syariah, dan ketentuan lain yang berkaitan dengan pembiayaan.

4) Administrasi Pembiayaan (ADP)

Administrasi pembiayaan akan menangani administrasi pembiayaan Murabahah, syirkah, ijarah, dan pembiayaan lainnya. Adapun tugas dan wewenangnya adalah:

- a) Menerima, meneliti, dan mencatat setiap permohonan pembiayaan dengan pasar sasaran, kriteria resiko diterima, serta kriteria nasabah dilayani guna menjamin pembiayaan yang sehat, menghasilkan, dan menguntungkan
 - b) Menyiapkan instruksi pembiayaan untuk melaksanakan putusan pembiayaan dan dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada nasabah serta menjaga kepentingan bank
 - c) Mengentry data pembiayaan
- 5) *Mikro Marketing*, dengan tugas menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan dikhususkan pada sektor-sektor usaha mikro seperti dengan bisnis yang islami.
- 6) *Consumer Marketing Manager*, dengan tugas menarik nasabah secara perorangan atau individu untuk melakukan pembiayaan melalui berbagai strategi pemasaran secara konsumtif. Sebagai contoh pembelian kepemilikan rumah, ruko, tanah, mobil,dll
- 7) *SME & Commercial Marketing Manager*, dengan

tugas menarik nasabah secara instansi untuk melakukan pembiayaan yang akan digunakan sebagai modal kerja dengan berbagai strategi pemasaran.

- 8) *Financial Supporting*, dengan tugas mengawasi dan mengontrol kinerja dari appraisal, proses legalitas dari pembiayaan dan mengurus administrasi keuangan perusahaan.
- 9) *Operating Manager*, dengan tugas mengawasi operasional perusahaan dan bertanggung jawab penuh terhadap operasional perusahaan secara internal dan eksternal.
- 10) *Funding Officer*, dengan tugas menarik nasabah secara instansi untuk melakukan pembiayaan yang akan digunakan sebagai modal kerja dengan berbagai strategi pemasaran.
- 11) *Collection Officer*, dengan tugas bagian penanganan serta pembinaan terhadap nasabah yang bermasalah serta melakukan harus buku dan restrukturisasi nasabah dan pemrosesan mukosah. Sebagai contoh nasabah yang mengalami penurunan kondisi keuangan sehingga meminta permohonan keringanan margin, sehingga nasabah tersebut tetap bisa membayar angsuran dengan jangka waktu pengembalian yang diperpanjangkan sesuai akad.
- 12) *Appraisal*, dengan tugas memantau dan menilai langsung kelayakan atas jaminan yang diserahkan oleh nasabah.
- 13) *Legal*, dengan tugas mengurus permasalahan hukum terkait pembiayaan dan segala transaksi. Sebagai contoh perjanjian notaris, legalitas dari transaksi pembiayaan serta sebagai saksi akad.

- 14) *Financial Administrasi*, dengan tugas melakukan pembukuan dan pengimputan seluruh data atau transaksi atau pembiayaan yang dilakukan oleh operasional perusahaan
- 15) *Reporting & Custody*, dengan tugas bagian pengumpulan bukti-bukti terkait segala transaksi pembiayaan perusahaan. Sebagai contoh sertifikat dan seluruh dokumentasi arsip.
- 16) *Relationship Office*, dengan tugas menyusun rencana pemasaran tahunan berdasarkan target yang telah ditetapkan oleh pemimpin cabang sebagai pedoman kerja.
- 17) *Sales Office*, dengan tugas:
 - a) Menyusun rencana pemasaran tahunan (RPT) pembiayaan atas sektor yang dikelolanya serta menegosiasikan dengan marketing manager dan pemimpin cabang dalam rangka menerapkan rencana kerja anggaran.
 - b) Memasarkan pembiayaan sesuai rencana pemasaran tahunan dan rencana kerja bulanan serta memantau hasilnya untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menghasilkan pendapatan optimal bagi cabang.
 - c) Mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya serta memantau hasil yang dapat diraih untuk mempertahankan kualitas pembiayaan sesuai anggaran yang ditetapkan.
 - d) Memproses pembiayaan baru dan perpanjang sesuai

keuangan yang dimiliki.

- e) Membuat dan melaporkan realisasi dari rencana pemasaran tahunan, rencana kerja bulanan dan rencana kerja mingguan

18) *Funding Office*, dengan tugas

- a) Mengidentifikasi sumber dana potensial/calon penyimpan potensial di perusahaan/instansi untuk memfokuskan sasaran yang akan ditujunya.
- b) Melaksanakan aktivasi penjualan dengan menghubungi, menemui dan menjual kepada nasabah potensial guna menarik nasabah sebanyak-banyaknya.
- c) Melaksanakan tugas-tugas kedinasan dari atasan sesuai dengan peran dan kompetensinya untuk mencapai target/standar yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

6. Produk Pembiayaan Bank BRI Syariah Jambi

Saat ini Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam melakukan pembiayaan hampir keseluruhan menggunakan akad *Murabahah*. Pembiayaan di Bank BRI Syariah dibagi menjadi dua kategori, yaitu pembiayaan mikro dan pembiayaan konsumen. Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang dilakukan untuk pembelian barang-barang modal usaha, seperti mesin, barang ritel, konstruksi bangunan, dan sebagainya. Sedangkan pembiayaan konsumen adalah pembiayaan yang dilakukan untuk pembelian barang-barang konsumsi, seperti motor, mobil, peralatan elektronik, pembiayaan ibadah haji, dan sebagainya. Berikut

uraian dari masing-masing kategori tersebut:¹³⁸

1. Pembiayaan Mikro

Di Bank BRI Syariah, produk ini disebut dengan produk pembiayaan mikro. Produk ini diberikan berkaitan dengan usaha nasabah, seperti pembangunan toko, pembangunan warnet, pembelian mesin, dan lain sebagainya. Adapun persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah:

1) Persyaratan Dokumen Umum

Tabel 4.1 Persyaratan Dokumen Umum

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
FC KTP Calon Nasabah & Pasangan	✓	✓	✓
Kartu Keluarga & Akta Nikah	✓	✓	✓
Akta Cerai / Surat Kematian (Pasangan)	✓	✓	✓
Surat Izin Usaha / Surat Keterangan Usaha	✓	✓	✓

Sumber: Dokumen Pembiayaan Mikro

2) Persyaratan Dokumen Khusus

Tabel 4.2 Persyaratan Dokumen Khusus

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Jaminan *	X	✓	✓
NPWP **	X	✓	✓
<i>*Tanah dan Bangunan, Tanah Kosong, Kendaraan, Kios atau Deposito</i>			
<i>**Untuk pembiayaan di atas 50juta</i>			

Sumber: Dokumen Pembiayaan Mikro

¹³⁸ Data di peroleh di Dokumen Sarat Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

3) **Persyaratan Umum**

- a) Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
- b) Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia diatas >18 tahun
- c) Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah
- d) Lama usaha calon nasabah :
 - a) Untuk Mikro 75iB dan Mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun
 - b) Untuk Mikro 25iB, lama usaha minimal 3 tahun
- e) Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi
- f) Memiliki usaha tetap
- g) Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung
- h) Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku¹³⁹

2. Pembiayaan Konsumer

Berikut ini merupakan salah satu produk pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi kategori pembiayaan konsumer yang berkaitan dengan pembelian mobil. Adapun ketentuannya adalah sebagai berikut:

1) **Persyaratan Dokumen Nasabah**

- a) **Karyawan dengan penghasilan tetap**
- b) **Kartu Tanda Pengenal (KTP)**
- c) **Kartu Keluarga dan Surat Nikah**
- d) **Slip Gaji terakhir atau Surat Keterangan Gaji**

¹³⁹ Data di peroleh di Dokumen Sarat Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

- e) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
 - f) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta
 - g) Kartu Tanda Pengenal (KTP)
 - h) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
 - i) Izin praktek yang masih berlaku
 - j) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta
- 2) *Bank Finance* (Pembiayaan Bank)
- a) Pembelian mobil baru, maksimum 80% dari harga On The Road yang dikeluarkan Dealer
 - b) Pembelian mobil bekas, maksimum 80% dari nilai pasar wajar (ditetapkan penilai jaminan Bank)
- 3) Jangka Waktu
- a) Pembelian mobil baru minimal 1 tahun, dan maksimal 5 tahun.
 - b) Pembelian mobil bekas/second minimal 1 tahun, dan maksimal 5 tahun.

7. Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah K.C Jambi

Salah satu produk yang ada di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah pembiayaan *Murabahah*. Dalam perkembangannya, akad *Murabahah* ini mengalami modifikasi. Hasilnya, setiap terjadi pembiayaan, akad *Murabahah* ini selalu disertai dengan akad *Wakalah*. Untuk mengetahui bagaimana proses penyertaan akad *Wakalah* tersebut, perlu dilakukan penjelasan proses pembiayaan *Murabahah* dari awal hingga akhir.

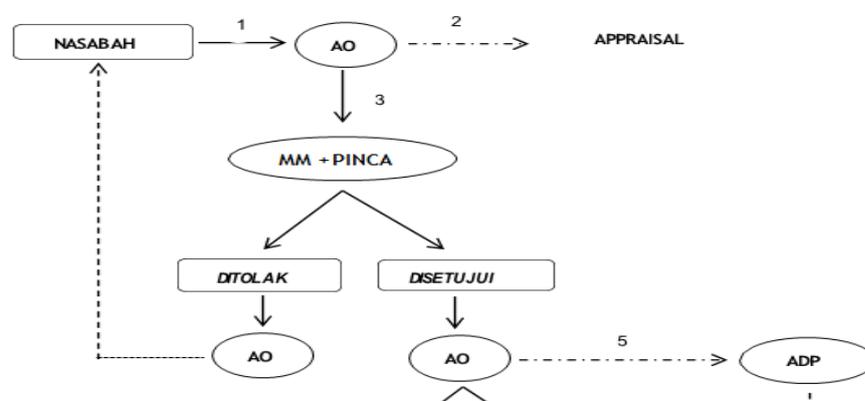
Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan pihak

Bank BRI Syariah KC. Jambi pada tanggal 13 Maret 2018, diperoleh data tentang alur pembiayaan. Alur pembiayaan tersebut dibedakan menjadi dua macam, yaitu: alur untuk pembiayaan mikro dan alur untuk pembiayaan konsumen.

a. Alur Pembiayaan Konsumer

- 1) Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan. AO menerima berkas nasabah tersebut dan melakukan analisis kelayakan nasabah, baik melalui BI Checking ataupun melalui data lapangan
- 2) AO menyerahkan data agunan nasabah kepada Appraisal untuk ditentukan berapa nilai agunan tersebut
- 3) AO menyerahkan hasil analisis kelayakan nasabah kepada MM dan Pimpinan Cabang untuk kemudian disetujui atau tidak
- 4) Apabila pembiayaan tersebut disetujui, maka oleh AO akan dibuatkan surat perjanjian akad melalui dua cara:
 - 1) Notariil, AO melalui Legal menyerahkan berkas tersebut kepada notaris untuk dibuatkan surat perjanjian akad *Murabahah*, sedangkan perjanjian akad *Wakalahnya* dibuatkan oleh Legal.
 - 2) Bawah Tangan, Legal membuatkan surat perjanjian akad tersebut, baik akad *Murabahah* maupun akad *Wakalahnya*

Gambar 4.4 Alur Pembiayaan *Murabahah* Konsumer



Sumber: Dokumen Alur Pembiayaan Konsumer Bank BRI Syariah KC. Jambi

- 5) AO menyerahkan berkas kepada ADP untuk menentukan besarnya administrasi, biaya asuransi jiwa, dan biaya-biaya lain
- 6) Setelah semua surat perjanjian akad jadi, maka AO melangsungkan akad *Murabahah* dan *Wakalah* sekaligus dengan nasabah
- 7) Setelah selesai kontrak, AO kembali kepada ADP untuk proses pencairan dana.¹⁴⁰

Dari bagan di atas dapat dideskripsikan bahwa ketika nasabah datang dan mengajukan pembiayaan konsumen kepada bank, maka pihak bank akan menunjukkan persyaratan apa saja yang harus dipenuhi. Untuk pembiayaan konsumen ini, nasabah akan ditangani oleh bagian AO (*Account Officer*). Setelah nasabah melengkapi seluruh persyaratan yang ditetapkan bank, maka AO akan memeriksa kelengkapan berkas tersebut. Selain itu juga akan dilakukan uji kelayakan nasabah, baik dari segi bidang

¹⁴⁰ Data di peroleh di Dokumen Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

usahanya maupun karakter nasabah itu sendiri. Disamping melakukan cek kelayakan, AO juga akan melakukan negosiasi dengan nasabah mengenai harga dan margin dari barang yang akan dijadikan objek pembiayaan.

Di waktu yang sama, AO akan menyerahkan data agunan yang diserahkan oleh nasabah kepada bagian Appraisal. Hal ini akan selalu dilakukan meskipun permohonan pembiayaan tersebut belum mendapat persetujuan dari pimpinan cabang. Tanpa menunggu hasil dari bagian Appraisal, AO akan menyerahkan data nasabah tadi kepada *Manager Marketing* (MM) dan Pimpinan Cabang (Pinca) untuk kemudian dilakukan pengecekan ulang. Apabila MM dan Pinca tidak menyetujui permohonan tersebut, maka berkas akan dikembalikan kepada nasabah. Akan tetapi apabila permohonan tersebut disetujui, maka akan dilanjutkan kepada proses selanjutnya.

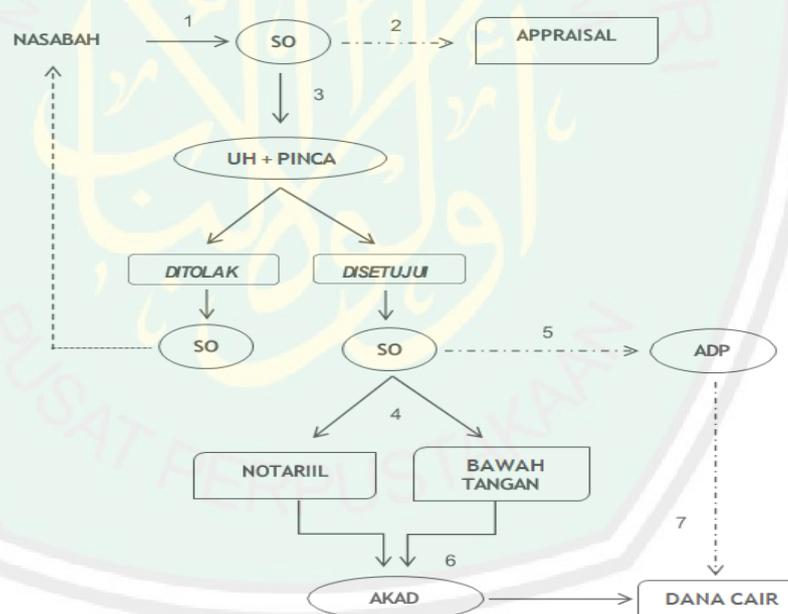
Pada tahap berikutnya, AO melalui Legal akan berkoordinasi dengan pihak notaris untuk membuat surat perjanjian akad *Murabahah*. Proses ini disebut dengan notariil, dimana surat perjanjian akad *Murabahah* tersebut dibuat oleh seorang notaris. Selain berkoordinasi dengan notaris, Legal juga membuat sendiri khusus untuk surat perjanjian akad *Wakalahnya*. Dan proses ini disebut dengan bawah tangan, dimana proses pembuatan surat perjanjian tersebut tidak melibatkan pihak notaris. Selain berkoordinasi dengan Legal, AO juga berkoordinasi dengan ADP untuk menentukan besarnya biaya administrasi yang harus dibayar oleh nasabah.

Setelah surat perjanjian akad *Murabahah* dari notaris jadi, maka

nasabah datang lagi ke bank untuk melakukan tanda tangan akad *Murabahah*. Di waktu yang sama pula bank menyertakan surat perjanjian akad *Wakalah* yang telah dibuat oleh pihak bank untuk juga ditandatangani oleh nasabah. Setelah kedua akad tersebut secara sah ditandatangani oleh nasabah, maka proses selanjutnya adalah pencairan dana. Nasabah menuju ADP pada jam pencairan untuk menerima dana yang nantinya digunakan untuk membeli barang.¹⁴¹

b. Alur Pembiayaan Mikro

Gambar 4.5 Alur Pembiayaan *Murabahah* Mikro



Sumber: Dokumen Alur Pembiayaan *Murabahah* Mikro BRI Syariah KC. Jambi

- 1) Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan. SO menyiapkan

¹⁴¹ Data di peroleh di Dokumen Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

berkas nasabah dan menganalisisnya

- 2) SO menyerahkan berkas agunan kepada Appraisal untuk ditentukan berapa nilai agunan tersebut
- 3) Setelah melalui studi kelayakan, SO menyerahkan berkas kepada Unit Head dan Pimpinan Cabang untuk kemudian disetujui atau tidak
- 4) Apabila pembiayaan tersebut disetujui, maka oleh SO akan dibuatkan surat perjanjian akad melalui dua cara:
 - a) Notariil, SO melalui Legal menyerahkan berkas tersebut kepada notaris untuk dibuatkan surat perjanjian akad *Murabahah*, sedangkan perjanjian akad *Wakalahnya* dibuatkan oleh Legal.
 - b) Bawah Tangan, Legal berkoordinasi dengan UFO membuatkan surat perjanjian akad tersebut, baik akad *Murabahah* maupun akad *Wakalahnya*
- 5) SO menyerahkan berkas kepada ADP untuk menentukan besarnya biaya administrasi, biaya asuransi jiwa, dan biaya-biaya lain
- 6) Setelah semua surat perjanjian akad jadi, maka SO melangsungkan akad *Murabahah* dan *Wakalah* sekaligus dengan nasabah
- 7) Setelah selesai kontrak, SO kembali kepada ADP untuk proses pencairan dana.¹⁴²

Alur pembiayaan mikro tidak jauh berbeda dengan alur pembiayaan konsumen. Hanya yang membedakan adalah bagian atau petugas yang akan menangani nasabah. Jika pembiayaan konsumen nasabah ditangani atau dilayani

¹⁴² Data di peroleh di Dokumen Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

oleh AO, maka untuk pembiayaan mikro ini nasabah akan dilayani oleh SO (*Sales Office*). Selain itu, pihak yang menentukan menerima atau menolak permohonan pembiayaan bukan lagi *Manager Marketing* dan Pimpinan Cabang, tetapi *Unit Head* atau kepala unit bersama Pimpinan Cabang. Selain dari kedua hal tersebut, proses pembiayaan konsumen sama dengan proses pembiayaan mikro. Hasil akhir dari kedua proses tersebut juga sama, artinya pada saat melakukan akad *Murabahah*, bank juga menyertakan akad *Wakalah*.¹⁴³

Dalam hal akad yang digunakan, terdapat satu kesamaan antara pembiayaan mikro dan pembiayaan konsumen, yaitu sama-sama menggunakan akad *Murabahah bi al-Wakalah*. Artinya, bank selalu menyertakan akad *Wakalah* dalam proses pembiayaan *Murabahah* tersebut. Selain itu, dalam proses penyertaan akad *Wakalah* tersebut, bank juga langsung mengatasmakan pembelian barang dengan atas nama nasabah. Hal ini peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan Ardi Ardiansyah selaku *Finance Support Manager* yang mengatakan bahwa,

*“Di sini kita pakai bil Wakalah semua mas, tidak ada yang Murabahah murni. Dan proses Wakalah itu sendiri juga dengan langsung atas nama nasabah. Karena jika seperti mas tadi, dengan atas nama bank dulu lalu kemudian diatasmakan nasabah, itu nanti akan ribet mas, prosesnya panjang.”*¹⁴⁴

Dengan adanya dua akad yang digunakan dalam sebuah produk, maka pasti ada akad yang didahulukan dan ada akad yang diakhirkan. Dalam proses penyertaan akad *Wakalah* ini bank menggunakan akad *Wakalah* terlebih dahulu sebelum menggunakan akad *Murabahah*.

¹⁴³ Data di peroleh di Dokumen Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

¹⁴⁴ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

8. Profil Singkat Informan

Sebelum peneliti memaparkan hasil penelitian dan wawancara dengan informan terkait pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi, peneliti akan menjelaskan karakteristik informan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan membagi dua kategori informan, yaitu informan dari pihak pegawai Bank BRI Syariah KC. Jambi dan informan dari nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM sebagai berikut :

- a. Pihak pegawai Bank BRI Syariah KC. Jambi
 - 1) Bapak Dudi Saleh sebagai pimpinan cabang Bank BRI Syariah KC. Jambi.
Adapun tugas utamanya adalah:¹⁴⁵
 - a) Mengusahakan agar ketentuan umum pembiayaan BRI dan pedoman pelaksanaan pembiayaan bisnis syariah dipatuhi secara benar dan konsisten guna memperoleh keuntungan yang optimal serta menciptakan pelayanan yang prima
 - b) Memutuskan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya
 - c) Melakukan pembinaan pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari realisasi pembiayaan sampai dengan pembiayaan dilunasi
 - d) Menandatangani dokumen yang berkaitan dengan putusan pembiayaan, antara lain akad pembiayaan, pengikatan agunan, dan lain-lain

¹⁴⁵ BRI Syariah, "Tugas Wewenang, dan Tanggung Jawab Pegawai"

- 2) Bapak Ardi Ardiansyah sebagai *Financial Suport Manager* yang bertugas mengawasi dan mengontrol kinerja dari *appraisal*, proses legalitas dari pembiayaan dan mengurus administrasi keuangan perusahaan.¹⁴⁶
- 3) Bapak Andrio sebagai *Manager Marketing* dengan tugas menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan dikhususkan pada sektor-sektor usaha mikro seperti dengan bisnis yang islami dan menarik nasabah secara perorangan atau individu untuk melakukan pembiayaan melalui berbagai strategi pemasaran secara konsumtif. Sebagai contoh pembelian kepemilikan rumah, ruko, tanah, mobil, dll.¹⁴⁷

b. Pihak nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi

Wawancara yang dilakukan peneliti kepada nasabah pembiayaan Murabahah Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM menggunakan teknik *Snowball Sampling* untuk mengetahui persepsi nasabah. Adapun data singkat informan dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.3 Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM

NO	NAMA UMKM/Pemilik	JENIS USAHA	ALAMAT	JUMLAH PINJAMAN
1	CV. Assalam	Obat Herbal	Jl. Belibis 2, No 6 Pal 5, Kota Jambi	Rp. 76.000.000
2	Yudistira Parfume	Parfum Refil	Jl. Adam Malik No 2, Jelutung, Kota Jambi	Rp. 135.000.000
3	Toko Hana	Sembako	Jl. Adam Malik No 1, Jelutung, Kota Jambi	Rp. 200.000.000

¹⁴⁶ BRI Syariah, "Tugas Wewenang, dan Tanggung Jawab Pegawai"

¹⁴⁷ BRI Syariah, "Tugas Wewenang, dan Tanggung Jawab Pegawai"

4	Toko Sayur Syofinar	Sayur dan Bumbu	Jl. Sultan Thaha, Beringin, Kota Jambi	Rp. 200.000.000
5	Warung Amak	Sayur dan Bumbu	Jl. Sultan Thaha, Beringin, Kota Jambi	Rp. 200.000.000
6	Toko M. Hadi	Krupuk Mentah	Jl. Sultan Thaha, Beringin, Kota Jambi	Rp. 150.000.000
7	Warnas Nova	Nasi Padang	Jl. Guru Muchtar No 1, Lrg Taman Sari, Kota Jambi	Rp. 150.000.000
8	Warung Husain	Warung Kopi	Jl. Hayam Wurung No 31, Jelutung Kota Jambi	Rp. 25.000.000

Sumber data: data diolah oleh peneliti

Dari table di atas, berikut data informan atau UMKM-UMKM yang diteliti tentang persepsi nasabah terhadap pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM:

1) CV. Assalam

CV. Assalam adalah UMKM yang bergerak pada bisnis obat herbal yang terletak di Jl. Belibis 2, No 6 Pal 5, Kota Jambi, usaha ini sudah berjalan hampir 3 tahun. Alasan pemilik memilih usaha ini karena peluang bisnisnya yang bagus, keuntungan yang besar dan kecilnya resiko dikarenakan masa berlaku obat herbal yang lama.¹⁴⁸

Gambar 4.6 Observasi ke CV. Assalam

¹⁴⁸ Hasil wawancara Bapak Abdul Salim pada 26 Maret 2018



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

2) Yudistira Parfume

Yudistira Parfume adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Jambi yang menjual parfum grosir dan parfum refill eceran untuk pria dan wanita, berlokasi di Jl. Adam Malik No 2, Jelutung, Kota Jambi. Saat ini, Yudistira Parfume sudah memiliki 7 cabang yang tersebar di Kota Jambi. Alasan pemilik membuka usaha parfum karena peluang pasar untuk usaha parfume refill di Jambi dulu masih sedikit dan parfum merupakan salah satu benda wajib yang hampir digunakan semua orang baik pria atau wanita.¹⁴⁹

Gambar 4.7 Observasi ke Yudhistira Parfum



¹⁴⁹ Hasil wawancara Bapak Usman pada 26 Maret 2018

Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

3) Toko Hana

Toko Hana adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Jambi yang menjual sembako dan kebutuhan rumah tangga. Toko ini sudah berdiri selama 10 tahun sejak tahun 2010, berlokasi di Jl. Adam Malik No 1, Jelutung, Kota Jambi.¹⁵⁰

Gambar 4.8 Observasi ke Toko Hana



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

4) Toko Sayur Syofinar

Toko Sayur Syofinar adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Jambi yang menjual sayur mayur dan bumbu-bumbu dapur seperti cabe dan bawang, baik yang masih utuh atau yang sudah di giling, berlokasi di Pasar Angso Duo, pasar terbesar di Kota Jambi tepatnya di Jl. Sultan Thaha, Beringin, Kota Jambi. Toko ini sudah dibuka sejak tahun 1985, ketika ditanya alasan memilih usaha yang saat ini dilakukan, pemilik toko menjawab karena usaha ini sudah turun temurun dari sebelum Ibu Syofinar menikah.¹⁵¹

Gambar 4.9 Observasi ke Toko Sayur Syofinar

¹⁵⁰ Hasil wawancara Ibu Hana pada 27 Maret 2018

¹⁵¹ Hasil wawancara Ibu Syofinar pada 27 Maret 2018



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

5) Warung Amak

Tidak jauh berbeda dengan Toko Sayur Syofinar, hanya perbedaannya Warung Amak lebih fokus menjual bumbu-bumbu dapur seperti cabe dan bawang baik yang masih utuh atau yang sudah digiling Warung Amak adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Jambi dengan nama pemilik Ibu Jasmani, berlokasi di Pasar Angso Duo, pasar terbesar di Kota Jambi tepatnya di Jl. Sultan Thaha, Beringin, Kota Jambi. Toko ini sudah berdiri selama 30 tahun, yang awalnya hanya menjual cabe-cabe dan bawang-bawang mentah sekarang sudah bisa menjual bumbu-bumbu giling untuk dipasok ke rumah makan yang ada di Kota Jambi karena sudah memiliki mesin penggiling bumbu sendiri.¹⁵²

Gambar 4.10 Observasi ke Warung Amak



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

¹⁵² Hasil wawancara Bapak Zainudin pada 28 Maret 2018

6) Toko M. Hadi

Toko M. Hadi adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Jambi yang menjual berbagai macam kerupuk mentah, berlokasi di Jl. Adam Malik No 2, Jelutung, Kota Jambi tepatnya di tengah Pasar Angso Duo Kota Jambi. Usaha menjual kerupuk mentah yang sedang berjalan saat ini adalah usaha turun temurun, sementara Pak M. Hadi sudah mulai berjualan sejak tahun 2001.¹⁵³

Gambar 4.11 Observasi ke Toko M. Hadi



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

7) Warnas Nova

Warnas Nova adalah UMKM yang sudah berdiri selama 4 tahun, menjual nasi beserta lauk-pauk khas Padang dengan nama pemilik Pak Junaidi, berlokasi di Jl. Guru Muchtar No 1, Lrg Taman Sari, Kota Jambi. Alasan pemilik memilih bisnis ini dikarenakan peluang pasar, dimana memakan nasi adalah kebutuhan wajib setiap hari masyarakat di Kota Jambi.¹⁵⁴

Gambar 4.12 Observasi ke Warnas Nova

¹⁵³ Hasil wawancara Bapak M. hadi pada 28 Maret 2018

¹⁵⁴ Hasil wawancara Bapak Junaidi pada 29 Maret 2018



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

8) Warung Husein

Warung Husain adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Jambi yang menjual makanan dan minuman dengan nama pemiliknya Pak Husain, berlokasi di Jl. Hayam Wurung No 31 , Jelutung Kota Jambi tepatnya di sebelah kiri Bank BRI Syariah KC. Jambi. Warung ini berdiri kurang lebih selama 5 tahun, alasan pemilik membuka usaha ini karena lokasinya yang strategis untuk berjualan makanan dan minuman.¹⁵⁵

Gambar 4.13 Observasi ke Warung Husain



Sumber : Dokumentasi Penelitian, 2018

B. Hasil Penelitian

1. Konsep Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM

¹⁵⁵ Hasil Wawancara Bapak Husein pada 29 Maret 2018

Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi yang ditujukan untuk mengembangkan UMKM seluruhnya menggunakan akad *Murabahah*. Konsep *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi menurut Bapak Ardi Ardiansyah selaku *Finance Suport Manager* menjelaskan bahwa *Murabahah* adalah sistem jual beli dengan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan *margin* yang akan didapat oleh bank dengan kesepakatan dengan nasabah dan pembelian yang dilakukan nasabah dilakukan dengan cara mengangsur. *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dapat berjalan dengan memperhatikan lima syarat dan rukun yang harus terpenuhi yaitu ada penjual, ada pembeli, ada akad, ada harga dan ada barang yang diperjualbelikan. Jika salah satu dari kelima di atas tidak terpenuhi maka jual belinya tidak sah dan hukumnya haram. Hal tersebut seperti yang disampaikan Bapak Ardi Ardiansyah melalui potongan wawancara berikut ini:

*Jadi dalam murabahah itu, syarat dan rukun terpenuhinya murabahah itu ada 4: ada penjual, ada pembeli, ada akad, ada barang yang diperjualbelikan. Ada semuanya tapi tidak ada pembeli, tidak sah akad nya. Kemudian ada penjual, ada pembeli, ada akad, tapi tidak ada barang, maka tidak sah juga jual belinya. Jadi ke empat-empatnya harus terpenuhi, tidak boleh tidak. Kalau ke empat-empatnya tidak terpenuhi maka jatuhnya haram. Jadi akad nya cacat, jatuhnya haram itu murabahah.*¹⁵⁶

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Dudi Saleh selaku pimpinan cabang Bank BRI Syariah KC. Jambi berikut ini:

*“Jadi di Bank Syariah dengan sistem jual beli kita tidak meminjamkan uang, kalau bank konvensional jelas meminjamkan uang, dalam peminjaman uang itu ada suku bunga atau persentase yang ditetapkan bunganya sekian persen.”*¹⁵⁷

¹⁵⁶ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

¹⁵⁷ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah* untuk pembiayaan pengembangan UMKM karena akad *Murabahah* adalah akad yang paling aman digunakan saat ini, meminimalisir resiko dari adanya pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah pemilik UMKM dan kedua belah pihak antara BRI Syariah dan nasabah saling diuntungkan. Selain itu faktor lain Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah* untuk pembiayaan pengembangan UMKM adalah karena rata-rata UMKM yang mengajukan pembiayaan adalah usaha perorangan dan perputaran uang yang cepat sedangkan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah* ditujukan untuk usaha besar. Hal itu seperti yang disampaikan Bapak Ardi Ardiansyah berikut ini:

“Mayoritas ada di kita ini 98% menggunakan akad murabahah, karena mayoritas di sini kan orang perorangan mas, perorangan ini kan karena kebutuhan pribadi, kalau yang lain seperti mudharabah atau musyarakah itu usaha besar. Artinya UMKM ini kan orang yang kemampuannya itu menengah ke bawah bukan menengah ke atas, pembiayaannya juga kecil-kecil, terus mereka ini kan perputaran pembayarannya cepat, harian kan sifatnya? terus tujuannya untuk apa? tujuannya untuk investasi dan modal kerja, walaupun nanti kemungkinan digunakan untuk konsumtif juga boleh, tapi mayoritas untuk modal kerja usaha, yang nanti kalau kita beri pembiayaan itu bisa membesarkan usaha mereka. Selain itu kita juga harus analisa, bagaimana pembiayaan yang kita berikan benar-benar digunakan sesuai kesepakatan.”¹⁵⁸

Perbedaan mendasar pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan bank konvensional lainnya adalah pada sistem yang digunakan. Di Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan sistem *Murabahah* atau jual beli dengan ketentuan *margin* yang telah disepakati oleh Bank BRI Syariah KC. Jambi dan nasabah, sementara di bank konvensional adalah meminjamkan uang dan ada suku bunga pinjaman. Selain itu, perbedaan lainnya adalah *Murabahah* yang

¹⁵⁸ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

dilakukan di Bank BRI Syariah KC. Jambi harga barang yang telah disepakati bersama tidak akan berubah, sementara jika di bank konvensional memberlakukan ketentuan bunga dari pinjaman dan bunga tersebut bisa naik turun mengikuti naik turunnya suku bunga. Hal ini seperti yang dijelaskan oleh Bapak Dudi Saleh selaku pimpinan cabang Bank BRI Syariah KC. Jambi sebagai berikut:

“Jadi di Bank Syariah dengan sistem jual beli kita tidak meminjamkan uang, kalau bank konvensional jelas meminjamkan uang, dalam peminjaman uang itu ada suku bunga atau persentase yang ditetapkan bunganya sekian persen. Kita bahas satu-satu, dalam jual beli ada sarat sah dan rukun jual beli yang harus dipenuhi seperti penjual, pembeli, harga barang yang diperjual belikan, harga sama akad. Apakah dikonvensional ada akan? Ada mungkin perjanjian. Apakah ada barang yang diperjual belikan? Bisa jadi ada dan bisa jadi enggak karena di konvensional orang bilang mau beli rumah tapi tidak dibelikan rumah tidak apa-apa karena dia meminjam uang. Kemudian secara nilai misalnya kebetulan sama seperti tadi dengan pinjaman Rp. 100.000.000 dengan bunga di bank konvensional 20% sebesar Rp. 20.000.000 dan margin di bank syariah Rp. 20.000.000, terus apa yang membedakan? Kalau dijual beli harga tidak adak berubah sampai kapanpun, yang Rp. 120.000.0000 dibagi jangka waktu pinjaman saja dan gak ada pada saat akad hutang bapak pokoknya sekian dan marginya sekian, sedangkan dikonvensional masih jelas pokoknya Rp. 100.000.000 bunganya Rp. 20.000.000 pada saat pinjaman, ternyata pada berjalanya waktu kondisi ekonomi begejolak kaya dulu suku bunga bisa naik, jadi tidak ada kepastian kalau dikonvensional. Pertanyaanya kenapa dikonvensional bisa naik dan di syariah enggak? Karena di konvensional base on pemberian suku bunga itu dari deposito, kita masuk kelogika kalau kamu deposito di bank misalnya di kasih bunga 5% bulan ini dan tetanggamu minjam uang di bank itu dengan bunga 10% misalkan, berjalan dengan pemberi deposito mendapat bunga 5% dan peminjam mendapat bunga 10%, seiring berjalan waktu suku bunga naik dengan mendapat 7% dari deposito, kira-kira yang meminjam itu bakal kesundul nggak? Ada dua hal, bisa kesundul dan bisa tidak. Karena spare 3% kalau bank itu masih kuat bakal bertahan”¹⁵⁹

Seperti penjelasan dari wawancara di atas, keuntungan melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM adalah selama melakukan pembiayaan *Murabahah* yang diberikan Bank

¹⁵⁹ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

BRI Syariah KC. Jambi, jumlah angsuran yang harus dibayar nasabah tetap dan tidak akan naik karena sistem atau akad yang digunakan adalah jual beli, sedangkan jika pembiayaan di bank konvensional maka ada kemungkinan angsuran yang dibayar nasabah mengalami kenaikan karena faktor naik turunnya suku bunga karena faktor deposito bank tersebut.

Secara konsep, pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan Bank BRI syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dengan pembiayaan *Murabahah* bank syariah lain untuk mengembangkan UMKM sama, karena sistemnya adalah jual beli. Sedangkan yang membedakan adalah kualitas dari akad *Murabahah* dan standar *margin* yang diambil oleh pihak bank. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Dudi Saleh melalui potongan wawancara berikut ini:

Peneliti: Apa perbedaan pembiayaan Murabahah Bank BRI Syariah untuk mengembangkan UMKM dengan Bank Syariah lainnya?

Informan: Konsepnya itu sama, yang namanya bank syariah itu kan ada beberapa macam bank bank syariah. Pertama Bank Umum Syariah atau bank-bank yang sudah lepas dari induknya dan berdiri sendiri seperti BRI Syariah, Bank Mandiri Syariah, Bank Muamalat, Bank Panin Syariah dan Bank Mega Syariah itu sudah Bank UMUM syariah atau BUS, kemudian Unit Usaha Syariah atau UUS seperti Bank Danamon Syariah dan Bank BCA Syariah itu contohnya itu masih menginduk dengan konvensional manajemennya masih sama cuman ada unit usaha Syariah nya

Peneliti: Untuk sistemnya UUS dengan BUS sama pak?

Informan: Harusnya sama, dari segi hukum bagi hasil harusnya sama

Peneliti: Untuk pelaksanaan di lapangan apakah sama?

Informan: Kalau dilaksanakan seperti tadi saya jual air mineral, pelaksanaannya sama tapi saya jualnya beda bisa jadi. Kenapa Bank BRI Syariah jual air mineral ini Rp5.000 padahal sebelah Rp3.000 dijual air mineral ini Rp5.000 Padahal di sebelah Rp3.000 karena saya airnya ditaruh di pendingin sono kagak berdebu segala macam, kalau saya menjaga kebersihan misalnya. Untuk konteks margin dengan Rp3.000 atau Rp5.000 itu harus

*jelas, saya jual Rp5.000 aja, saya enggak mau ah dengan Pak Dudi Rp5.000 kemahalan ya, nggak apa-apa silahkan.*¹⁶⁰

Hal serupa juga disampaikan Bapak Ardi Ardiansyah berikut ini:

*Contohnya pena ini, si nasabah dalam kondisi tidak punya uang maka dia ke bank nih, kalau punya duit ngapain dia ke bank mending dia beli sendiri, penanya dia mau beli ngomong sama bank, saya mau beli pena, harganya berapa? kita cek dulu pena Ini harga berapa Rp.1.000.000 misalnya. Oke kata bank, saya beliin kamu pena. Kemudian dibelikan sama bank penanya harga Rp.1.000.000 tadi, tapi karena nasabah ini tidak punya duit cash untuk bayar maka bank membelikan, kemudian bank menjual lagi ke nasabah tapi tidak dengan harga Rp.1.000.000, karena nasabah ini bayarnya lama misalnya 5 tahun, nah selama 5 tahun itu, bank ini kan harus gaji pegawai, listrik tetap hidup dan biaya lain-lain, maka bank ini meminta keuntungan dari Rp.1.000.000 tadi sebesar Rp500.000 dan itu diberitahukan ke nasabah, saya minta untung, untung ini dipergunakan biaya pegawai saya. Maka bank menetapkan bahwa bank meminta keuntungan sebesar Rp500.000.*¹⁶¹

Ketentuan *margin* yang akan diterima Bank BRI Syariah KC. Jambi menjadi kesepakatan oleh kedua belah pihak antara pihak bank dan pihak nasabah. Nasabah berhak melakukan negosiasi untuk besarnya *margin* yang ditawarkan pihak Bank BRI Syariah, negosiasi ini bertujuan agar kedua belah pihak tidak merasa dirugikan dan saling menguntungkan dan setelah negosiasi disepakati kedua belah pihak maka pembiayaan *Murabahah* dapat dilaksanakan.

Secara kepemilikan barang yang diterima nasabah dari Bank BRI Syariah KC. Jambi setelah terpenuhinya rukun dan syarat jual beli dan telah terjadi akad *Murabahah* maka barang tersebut telah berpindah kepemilikan menjadi milik nasabah walaupun nasabah belum melunasi barang tersebut atau nasabah memiliki tanggungan di bank. Tidak ada kaitanya belum lunasnya pembayaran angsuran dengan kepemilikan barang setelah terjadinya ijab qobul antara Bank BRI Syariah

¹⁶⁰ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

¹⁶¹ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

KC. Jambi dengan nasabah, karena pembayaran angsuran adalah kewajiban yang harus dijalankan nasabah. Dalam waktu berjalannya pembayaran angsuran, di tengah perjalanan apabila nasabah ingin melunasi kewajibannya kepada pihak bank, maka nasabah harus membayar sebesar harga barang yang dibeli dengan dikurangi total yang sudah dibayarkan sebelumnya, seperti pernyataan Pak Ardi berikut ini:

“Secara kepemilikan, walaupun nanti nasabah punya anggunan seperti sertifikat tanah yang dijaminan, tetapi secara Syariahnya secara kepemilikan ketika kita melakukan jual beli walaupun barang ini belum lunas, secara Syariahnya barang ini telah berpindah kepemilikannya kepada nasabah, karena sudah ijab qobul. Maka tidak ada kaitan dengan cicil-mencicil, karena membayar cicilan adalah kewajiban nasabah. Jadi dalam perjalanan jangka waktu di tengah perjalanan nasabah mau ngelunasin, ngelunasin dari harga berapa? berarti kan yang harus dilunasin dari harga semuanya, harga tadi termasuk include margin di sana”¹⁶²

Hal serupa juga disampaikan Bapak Dudi Saleh melalui potongan wawancara berikut ini:

Kita edukasikan ke Nasabah sebelum akad saat wawancara itu harus jelas dulu. Pak/Bu, kita skimnya jual beli, bapak membeli barang A dengan harga Rp. 100.000.000 dan kami jual Rp. 120.000.000, Bapak cicil selama 10 tahun atau 120 bulan dengan angsuran Rp. 1.000.000 per bulan. Kalau saya mau lunasi baru 5 bulan bagaimana? Tetap sama Rp. 120.000.000 dikurangi 5 bulan, Rp. 120.000.000 dikurangi Rp. 5.000.000 karena sistemnya jual beli.¹⁶³

Konsep selanjutnya di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah menggabungkan akad *Wakalah* dan akad *Murabahah*. Menggabungkan akad *Murabahah* dan *Wakalah* adalah pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi memberikan sejumlah uang kepada nasabah dan mewakilkan kepada nasabah untuk membelikan barang-barang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

¹⁶² Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

¹⁶³ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

Penggabungan akad *Murabahah* dan *Wakalah* diberlakukan dengan mempertimbangkan jumlah Sumber Daya Manusia (SDM) di Bank BRI Syariah KC. Jambi yang minim, mempercepat pembelian barang-barang dan mempermudah proses pembelian barang jika barang yang dibeli adalah barang yang menggunakan surat kepemilikan. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Ardi berikut ini

*“Itu konsep yang pertama, sekarang timbul permasalahan Mas, iya kalau nasabah mau beli 1 barang? contoh kalau rumah kan gampang tuh tinggal tunjuk saja rumahnya di situ dan bank tinggal membelikan, yang jadi masalah kalau barangnya banyak misalnya mau beli kayu semen paku dan macam-macam alat bangunan. Nah itu bagaimana teknisnya? karena konsepnya bank itu yang membelikan kan berarti bank ini harus ke toko bankunan kan? harus belikan dulu itu baru dijual. Kalau di bank Arab Saudi mereka punya bank tapi mereka juga punya gudang besar, karena bank disana kaya, tapi kalau bank syariah di Indonesia ini kan masih baru dan modalnya nggak sebesar mereka, jadi atas hal tersebut maka diperbolehkan dan ada fatwanya kita menggunakan yang namanya wakalah atau perwakilan. Jadi karena bank ini orangnya terbatas, konsepnya seperti ini: datang orang ke bank BRI Syariah minta dibelikan sesuai keinginannya karena bank tidak ada orang, maka bank memberikan Wakalah atau perwakilan, dalam perwakilan itu ada surat kuasanya kepada nasabah. Pertama untuk memilih barang, kemudian memeriksa barang, kemudian untuk membayar barang. Jadi uangnya kita kasih ke nasabah buat dia belikan dulu ke tokonya. Secara teknisnya barang-barang tersebut dia beli nih, dia bawa lagi ke bank karena punya bank kan? bank kan cuman suruh beli aja, setelah dibawa lagi ke bank. Secara teorinya ya, nanti secara teknisnya tidak seperti itu, oleh bank sudah dicek dan oke. Kemudian oleh bank barang-barang ini dijual ke nasabah tadi dengan tambahan margin, itu secara teknisnya, jadi jelaskan dan lengkap, ada akadnya, ada orangnya, ada jual belinya dan ada orangnya. Jadi tidak ada berpikiran lagi kalau Bank BRI Syariah ini pinjem duit aja, itu dari konsep *Murabahah*.¹⁶⁴*

Hal serupa juga disampaikan Bapak Andrio selaku Manager Marketing melalui potongan wawancara berikut ini:

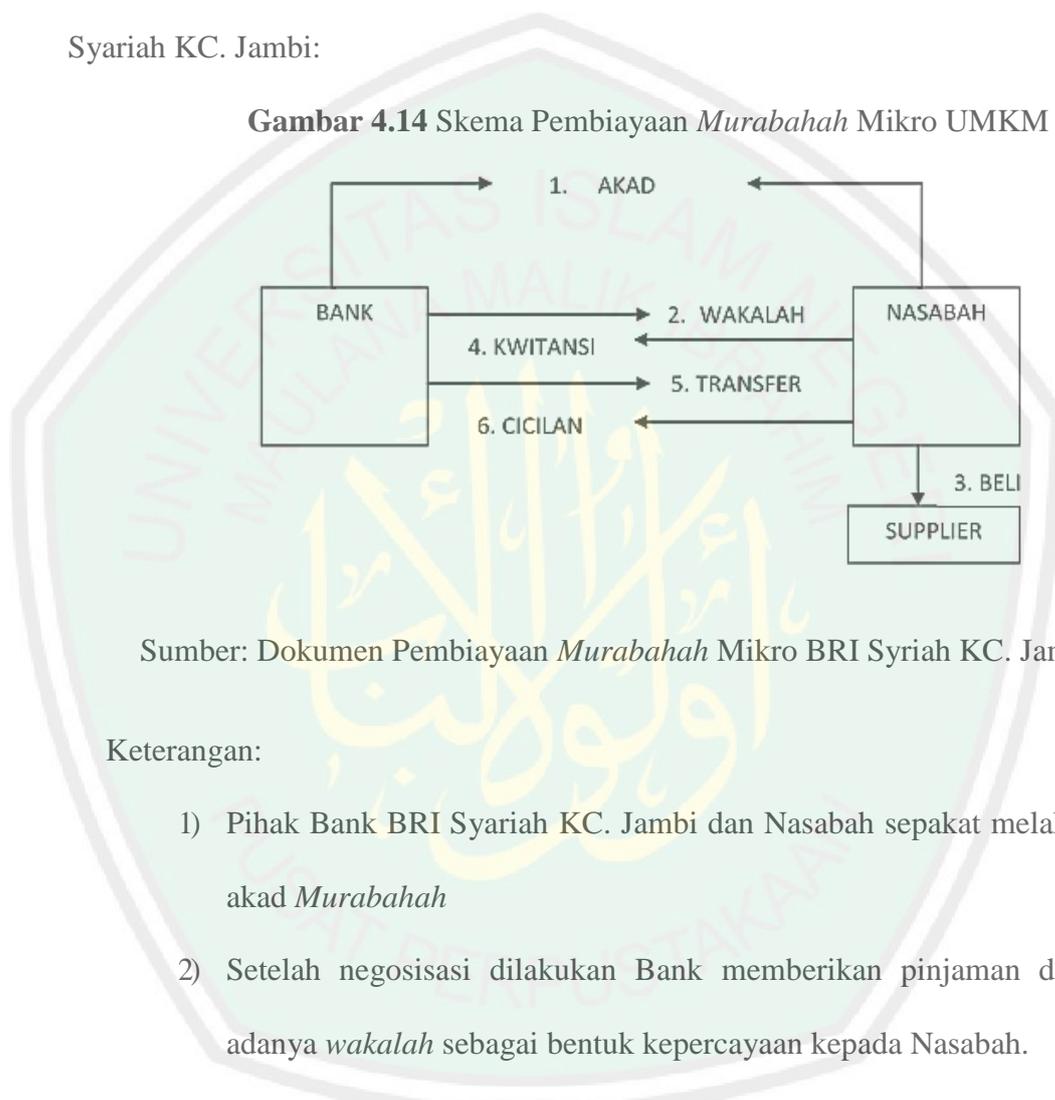
“Karena pihak bank itu tadi tidak mampu membelikan atau menyediakan dalam bentuk barang. Ada lagi namanya akad wakalah, akad wakalah itu

¹⁶⁴ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

*pihak bank hanya memberikan sejumlah uang bukan dalam bentuk barang untuk nasabah, si nasabah membeli sendiri barang yang dimaksud itu namanya murabahah Bil wakalah*¹⁶⁵

Dari penjelasan tentang konsep pembiayaan *Murabahah* yang telah dijelaskan di atas, berikut gambaran skema pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi:

Gambar 4.14 Skema Pembiayaan *Murabahah* Mikro UMKM



Sumber: Dokumen Pembiayaan *Murabahah* Mikro BRI Syariah KC. Jambi

Keterangan:

- 1) Pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi dan Nasabah sepakat melakukan akad *Murabahah*
- 2) Setelah negosiasi dilakukan Bank memberikan pinjaman dengan adanya *wakalah* sebagai bentuk kepercayaan kepada Nasabah.
- 3) Nasabah membeli barang dari Supplier
- 4) Nasabah memberikan bukti nota/kwitansi pembelian kepada Bank
- 5) Bank mentransfer biaya pembelian barang ke rekening nasabah untuk dibayar ke pihak supplier

¹⁶⁵ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

6) Nasabah melakukan cicilan kepada bank sesuai kesepakatan¹⁶⁶

Sebelum Bank BRI Syariah KC. Jambi memberikan pembiayaan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk mengembangkan UMKM, ada dua analisa yang harus dipertimbangkan agar pembiayaan *Murabahah* tersebut dapat dilakukan yaitu:

- 1) Analisa pendapatan nasabah
- 2) Analisa waktu usaha berjalan

Analisa pendapatan nasabah adalah Bank BRI Syariah KC. Jambi memberlakukan analisa pendapatan minimal hasil UMKM milik calon nasabah, maksudnya Bank BRI Syariah KC. Jambi mengambil jumlah terkecil dari hasil usaha yang dimiliki nasabah agar dikemudian hari kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan, nasabah dapat membayar kewajibannya dengan lancar dan Bank BRI Syariah KC. Jambi juga tidak dirugikan dengan adanya pembayaran macet.

Analisa usaha berjalan adalah Bank BRI Syariah KC. Jambi menerapkan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan *Murabahah* untuk pengembangan UMKM dapat dilaksanakan jika UMKM milik calon nasabah sudah berjalan minimal dua tahun. Kedua analisa ini seperti yang telah disampaikan Bapak Dudi Saleh berikut ini:

“Nah Biasanya kita analisisnya dengan pendapatan minimal dia, makanya pada saat analisa awal temen-temen ngitungnya gini, misalkan usaha dia rumah makan dengan konsep jual beli misalkan beli peralatan kerja seperti alat-alat rumah makan, menambah modal seperti daging atau segala macam. Barang-barang yang mau dibeli itu kita analisa dulu nih kan syarat yang mendapat pembiayaan itu minimal 2 tahun usahanya. Kenapa begitu? supaya kita tahu 2 tahun belakangan hasilnya bagaimana, 2 tahun yang lalu rata-rata setahun pendapatannya Rp.100.000.000 misalkan perbulan,

¹⁶⁶ Data di peroleh di Dokumen Proses Pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi 2018

tahun terakhir ini naik jadi Rp.150.000.000, ada kenaikan Rp.50.000.000 dari tahun lalu. Nah kita lihat dari Rp.150.000.000 rata-rata setahun itu kapan waktu-waktu yang vixsion misalkan, mau lebaran kah atau mau liburan kah kita lihat. Contoh misalkan Januari misalkan Rp.12.000.000 perbulan, kan nggak mungkin Rp.12.000.000 terus dari Januari sampai Desember, Januari Rp.10.000.000, Februari Rp.11.000.000, Maret Rp.9.000.000 dan seterusnya. Kita lihat, biasanya kita ambil yang paling bawah ukurannya itu biasanya kalau konservatif atau kita mau optimis boleh, kan kalau konservatif kita ambil yang Rp.9.000.000, kalau optimis kita ambil yang Rp.12.000.000 bisa saja kalau datanya lengkap, rata-rata kan Rp.11.000.000, paling bawah Rp.9.000.000, paling tinggi Rp.12.000.000, bahkan ada usaha yang satu bulannya dapat Rp.20.000.000, tapi di bulan-bulan lain nggak ada lagi, nah kalau Rp.20.000.000, nekat namanya tapi kalau misalkan ngambil Rp.12.000.000 atau Rp.13.000.000 itu hati-hati juga, tapi yang paling aman kita pakai konservatif itu pendapatan yang paling rendah, best on penilaian atau analisisnya. Nah itu dasar kita, nah misalkan saat turun-turunnya usaha itu di angka Rp.9.000.000 kita aman”¹⁶⁷

Menjalankan pembiayaan *Murabahah* dalam mengembangkan UMKM yang dilakukan Bank BRI Syariah KC. Jambi tentunya tidak berjalan dengan mulus, ada beberapa kendala yang harus dihadapi oleh pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi selain pesaing dari bank-bank lain adalah dari pihak nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi itu sendiri, berikut ini kendala dan jalan penyelesaian pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi:

1) Pembiayaan Macet

Kendala pembayaran angsuran yang salah satu faktornya dikarenakan nasabah yang tidak jujur dalam menggunakan pembiayaan yang di berikan, seperti yang disampaikan Bapak Ardi berikut ini:

“Ya kendalanya macam-macam Mas, artinya kita ini selain Syariah kan ada konsep perbankan yang lain juga, kalau nasabahnya tidak mampu secara kemampuan finansialnya, kita lihat usahanya sepi, masa kita akan kasih? kan jadi susah di dia juga. Ketika kita kasih dana, sementara dia ada kewajiban membayar plus marginnya tadi kan? jadi nggak mungkin kita

¹⁶⁷ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

kasih. Kemudian ada kemungkinan uang itu ia simpangkan, seperti bilanganya beli kios tapi ternyata dia beli mobil, itu kan buat dia tidak produktif dan tidak menambah penghasilan dia, sementara dia ada kewajiban bayar bank, jadi tidak mungkin kita kasih”¹⁶⁸

Hal serupa juga disampaikan oleh Bapak Andrio selaku manager marketing melalui potongan wawancara beriku ini:

Kalau kendala pertama itu kualitas dari pelaku usaha, karena banyak pelaku-pelaku usaha UMKM ini yang memiliki karakter tidak bankable, dalam artian kalau bank ini kita harus punya nasabah yang memiliki kualitas yang bagus, dalam arti kata dia harus lancar memenuhi kewajibannya setiap bulan.¹⁶⁹

Jalan keluar akhir dari penyelesaian kendala apabila nasabah tidak bisa membayarkan angsuran dari pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah dengan menjual anggunan yang dijaminan nasabah kepada pihak bank, tetapi jika nasabah ada niat baik untuk bertanggung jawab membayar angsuran dan memberikan solusi maka pihak bank tidak akan menjual jaminan tersebut, seperti yang telah disampaikan Bapak Ardi berikut ini:

“Kalau misalnya sudah kita kasih kemudian dia nunggak, kan dia ada anggunan tuh? ya kita panggil nasabahnya baik-baik dengan surat panggilan pertama? kemudian panggil dengan surat panggilan kedua dan panggil lagi dengan surat panggilan ketiga. Kalau dia enggak datang juga, baru kita eksekusi agunan. Ketika kita panggil dengan surat peringatan pertama, tapi dia ada solusi seperti angsurannya dkecilkan, perpanjangan jangka waktu, nah kita bantu dia. Bank ini kan sifatnya bantu juga Mas, tidak hanya langsung kita main sita. Tetapi ketika tidak ditemukan titik temu agunan itu, kita selesaikan dengan dijual untuk mengembalikan. Bank ini punya tanggung jawab, karena dana yang kita pinjamkan itu hakikatnya bukan punya bank, punya orang-orang yang nabung tadi, otomatis orang yang mau nabung tadi nggak mau rugi kan.”¹⁷⁰

Menjual jaminan nasabah apabila tidak bisa menjalankan kewajibanya membayar angsuran adalah solusi terakhir, apabila nasabah memiliki tanggung

¹⁶⁸ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

¹⁶⁹ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

¹⁷⁰ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

jawab yang baik dan meminta keringanan dengan memperpanjang jangka waktu pembayaran atau memperkecil jumlah pembayaran maka bank BRI Syariah KC. Jambi tidak akan langsung menjual jaminan nasabah tersebut.

2) Pengetahuan Nasabah

Kendala lain yang terjadi di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah pengetahuan nasabah tentang akad *Murabahah* yang belum merata, artinya nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM bukan karena faktor kesyariahan yang dimiliki bank syariah tetapi sebagian nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan faktor kebutuhan, seperti yang disampaikan Bapak Dudi Saleh berikut ini:

“Sebenarnya kendalanya pengetahuan nasabah yang belum merata, artinya sekarang ini orang-orang yang pembiayaan ke bank syariah dan tidak hanya BRI Syariah bisa jadi sebatas dia butuh atau karena kebutuhan, dia butuh kebetulan ada bank syariah dia mau coba. Jadi bisa dikatakan orang yang pembiayaan ke bank syariah tidak semata-mata saya mau ke Syariah”¹⁷¹

Menghadapi nasabah yang belum mengerti akan konsep pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM perlu adanya edukasi, edukasi ini tidak hanya berasal dari pihak bank syariah saja tetapi perlu adanya bantuan dari pihak mahasiswa yang mengambil penelitian tentang bank syariah.

“Dengan terus melakukakn edukasi, nah seperti temen-temen mahasiswa yang ambil skripsi atau penelitian tentang Bank Syariah, salah satunya dari temen-temen itu. Makanya teman-teman harus merasakan dulu, seperti yang tadi saya bilang sudah buka rekening bank syariah belum? bagaimana bisa mengatakan kalau saya ingin mengerti Syariah, sementara rekeningnya di bank konvensional. Itu tadi untuk nasabahnya,

¹⁷¹ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

untuk kitanya diajarin lagi marketingnya tentang teknik-teknik penjualan.”¹⁷²

3) Kendala Perekonomian

Kendala berikutnya adalah kendala perekonomian, dimana perekonomian di Jambi dipegang oleh dua komoditi yaitu komoditi karet dan sawit. Pada saat dua komoditi ini jatuh maka pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi juga akan menurun, hal ini seperti yang disampaikan Bapak Dudi Saleh berikut ini:

“UMKM sebenarnya yang banyak kendala di Jambi tergantung dengan komoditi, karena komoditi utama di Jambi adalah karet dan sawit, pada saat 2 komoditi ini jatuh semuanya akan jatuh. Di tahun 2014-2015-2016 Jambi dua komoditi ini jatuh. Pada saat hasil karet dan sawit banyak, maka perekonomian dengan yang belanja ke kota itu banyak. Rumah-rumah yang di kebun kebun itu isinya Pajero, mobil-mobil bagus walaupun rumahnya jelek tapi punya kebun. Pada saat traek (hasil kebun menurun) itu yang jadi kendala kita”¹⁷³

Kendala perekonomian terhadap pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk pengembangan UMKM juga disampaikan oleh Bapak Andrio melalui potongan wawancara berikut ini:

“selanjutnya kondisi ekonomi yang belakangan ini sangat mempengaruhi kondisi UMKM. Banyak pelaku UMKM yang merasa resah dengan pembiayaannya”¹⁷⁴

Untuk kendala jika dua komoditi karet dan sawit di Jambi menurun pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi tidak bisa berbuat banyak karena menurut Bapak Dudi Saleh selaku pimpinan cabang kondisi komoditi hanya nasib saja dan pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi akan tetap berusaha semaksimal mungkin untuk mencari jalan keluar dari masalah tersebut. Hal ini sesuai dengan wawancara yang peneliti lakukan kepada Bapak Dudi Saleh berikut ini:

¹⁷² Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

¹⁷³ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

¹⁷⁴ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

“Kalau kondisi komoditi itu hanya nasib saja, mudah-mudahan di balik komoditas yang turun ada hal lain yang bisa membantu, tapi itu tidak terlepas saat komoditi ini jatuh ekonomi yang lain ini berjalan, ada sih yang tetap berjalan tapi ini tidak terlepas dari 2 komoditi tadi, makanya tingkat kesehatan Bank nya itu pada saat saat itu agak goyang, banyak yang nunggak misalnya, dan setelah kondisi komoditi normal lagi mulai lagi yang nunggak tadi ditutup”¹⁷⁵

4) Kendala Pelunasan

Banyak nasabah yang belum faham akan sistem bank syariah dan menyamakan Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan bank konvensional lainnya, dengan aturan pembayaran pinjaman pokok dan bunga tiga kali berjalan. Sistem di Bank BRI Syariah KC. Jambi tentunya berbeda dengan yang ada di bank konvensional, karena ketika nasabah ingin melunasi maka yang harus dilunasi adalah kesepakatan harga jual dari bank yang telah dilakukan diawal pembiayaan.

Sering terjadinya permasalahan terkait pelunasan yang dilakukan nasabah, pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi memberlakukan adanya *Mukhosah* dengan syarat dan ketentuan berlaku. *Mukhosah* ialah bentuk potongan atau diskon yang diberikan dari pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi kepada nasabah, dan ketentuan *Mukhosah* ini juga diperbolehkan oleh Dewan Pengawas Syariah Indonesia. Bank BRI Syariah KC. Jambi memberlakukan dua syarat nasabah mendapat *Mukhosah* yaitu nasabah tidak pernah menunggak dalam melakukan pembayaran dan syarat yang kedua adalah nasabah dalam kondisi susah yang apabila pembayaran pembiayaan tidak segera dilunasi maka akan menambah masalah bagi nasabah, seperti yang disampaikan Bapak Ardi berikut ini:

“Ada beberapa bagian yang kita kasih korting lah, tidak semuanya, itu diperbolehkan dan ada fatwanya, supaya tidak memberatkan nasabah

¹⁷⁵ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

karena konsep pemikiran nasabah tadi belum paham. Diskon ini juga ada syaratnya, syarat yang pertama dia tidak pernah menunggak sebagai bentuk apresiasi, syarat yang kedua dia dalam kondisi susah yang seandainya pembiayaan ini diteruskan malah tambah jadi masalah. Di luar itu, orang yang punya duit tapi nggak mau bayar itu nggak boleh kita kasih diskon, seperti dia punya kemampuan tapi dia nggak mau bayar. Jadi dia lancar bayar sebagai bentuk apresiasi dan dia dalam kondisi kesulitan yang harus melunasi itu, kalau nggak dia kolaps, itu sebagai bentuk bantuan kepada nasabah, baru kita boleh memberikan kortingan diskonnya tadi atau Mukhosah istilahnya.”¹⁷⁶

5) Nasabah yang tidak jujur

Menghadapi nasabah yang tidak jujur tentunya menjadi kendala pada setiap perbankan, hal ini juga dirasakan di Bank BRI Syariah KC. Jambi. Kelebihan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengantisipasi nasabah yang tidak jujur ketika melakukan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM adalah dengan mengecek kejelasan siapa penjualnya dan kejelasan barang yang akan dibeli, seperti yang disampaikan Bapak Dudi Saleh berikut ini:

“Nah itulah Kelebihan dari Bank Syariah, kalau bank syariah beli mobil, siapa penjualnya harus tahu, mana mobilnya harus jelas, walaupun jaminannya rumah. Nasabah bilang saya mau beli mobil, mana penawaran dari penjual? harganya mobilnya? Mobilnya jenis apa? jangan-jangan mobilnya odong-odong atau foto Mobilnya mana? STNK dan BPKB nya mana? ya sampai ke sana, jadi namanya sight streaming itu ada dulu, kalau sekarang sih udah nggak. Nah biasanya sight streaming itu sebagian besar dimodal kerja, misalkan dia jualan sembako (beras dan lain-lain), harusnya secara Syar`inya bahwa dia akan belanja itu apa saja?, di BRI Syariah ada total pengajuan 100 juta itu untuk apa saja sih, misal untuk beli telur, cabe dan lain-lain, dan bukti penggunaannya diminta. Secara hukum pada saat nasabah itu sight streaming maka bank menerima margin itu tidak halal, karena bilanginya beli pulpen ternyata tidak dibelikan pulpen. Berarti margin yang diberikan ke kita itu apaan? bohong dong berarti, ada ketidakkonsistenan baik dari nasabah, dan bank juga salah karena tidak meminta bukti penggunaan dana, karena jual beli atau Murabahah harus memenuhi 5 syarat sah dan rukun jual beli, pegang itu aja selesai. Pada saat ada yang sight streaming kesalahan bank bisa atau kesalahan nasabah juga bisa, kesalahan bank

¹⁷⁶ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

apa? tidak monitoring pada saat setelah pencairan, nasabah gimana? nasabah juga nakal."¹⁷⁷

Melalui wawancara di atas, dapat diketahui jika terjadi ketidakjujuran yang dilakukan nasabah seperti menyalahgunakan pembiayaan *Murabahah* yang diberikan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi maka secara hukum *margin* yang diterima bank tidak halal. Ketidakjujuran yang dilakukan nasabah tidak berarti sepenuhnya kesalahan nasabah, ada faktor kelalaian dari pihak bank syariah yang tidak melakukan *monitoring* pada saat setelah pencairan. Ketika mendapati nasabah yang tidak jujur maka pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi akan memberikan teguran kepada nasabah dan meminta nasabah untuk mengembalikan uang yang telah disalahgunakan dan digunakan sesuai kesepakatan awal pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan nasabah.

2. Strategi Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM

Bank BRI Syariah KC. Jambi saat ini memiliki satu produk untuk pembiayaan pengembangan UMKM bernama produk mikro, produk mikro ini difokuskan kepada calon nasabah yang sudah memiliki usaha lebih dari dua tahun. Adapun seluruh akad yang digunakan dalam produk mikro Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah*. Dalam melaksanakan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM, berikut strategi yang dilakukan Bank BRI Syariah KC. Jambi:

a. Strategi Eksternal

¹⁷⁷ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 19 Maret 2018

Strategi eksternal yang dilakukan agar pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi agar tetap berjalan adalah dengan memperbanyak mencari nasabah dan memperluas jaringan, melalui wawancara yang dilakukan peneliti kepada Bapak Dudi Saleh selaku pimpinan cabang di Bank BRI Syariah KC. Jambi mengatakan

“Strateginya kita perbanyak cari nasabah yang mengajukan pembiayaan modal kerja atau penetrasi pasar dengan datang ke pasar cari siapa yang butuh modal kerja dengan Murabahah. Biasanya yang banyak sekarang di mikro, mikro itu tidak ada bagi hasil tapi Murabahah, datang ke pasar lihat dan tawarin pembiayaan ke yang punya warung atau punya usaha, kalau kita mah yang penting cari nasabah dan memperluas jaringan.”¹⁷⁸

Agar produk *Murabahah* mikro dapat dikenal masyarakat khususnya masyarakat kota Jambi, Bank BRI Syariah KC. Jambi melakukan kegiatan grebek pasar. Selain itu, grebek pasar juga berfungsi untuk mengumpulkan calon nasabah UMKM, kegiatan grebek pasar dilakukan di pasar-pasar inti dan pasar-pasar plasma. Contoh pasar inti adalah Pasar Angso Duo yang menjadi pasar pusat di Kota Jambi dan pasar plasma yaitu tempat yang berpotensi menjadi tempat berkumpulnya UMKM baik itu komunitas atau lain sebagainya. Hal itu sesuai dengan yang disampaikan Bapak Andrio selaku *manager marketing* Bank BRI Syariah KC. Jambi berikut ini:

“Kalau strategi kita tetap fokus untuk UMKM, kita ada namanya kegiatan grebek pasar. Grebek pasar itu bagaimana kita mengumpulkan calon nasabah UMKM di pasar-pasar inti atau pasar-pasar plasma. Namanya pasar inti itu seperti Pasar Angso Duo yang jadi pasar pusat di kota Jambi atau pasar-pasar plasma yang berpotensi menjadi tempat berkumpulnya UMKM baik itu komunitas atau lain sebagainya, tetap kita fokus ke situ untuk memasarkan produk Murabahah mikro kita”¹⁷⁹

¹⁷⁸ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 20 Maret 2018

¹⁷⁹ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

b. Strategi Internal

Strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi ditinjau dari segi internal, melalui wawancara kepada Bapak Dudi Saleh berikut ini:

Informan: Yang pertama seperti yang sebelumnya saya kasih tahu, jualan saya ini bersih loh, bersih bagaimana? kalau jualan air mineral kalau yang lain di pinggir jalan enggak ditutupin, kalau saya dimasukin ke kulkas jadi dingin dan bersih. Atau yang lain proses kita cepat, Ibu mengajukan sekarang besok sudah pengikatan, itu kecepatan proses, melayaninya dengan hati, enggak mentang-mentang nasabah mengajukan pembiayaan kita ketus. Jadi kita harus ramah.

Peneliti: Kemudian untuk yang saingan dari bank syariah lainnya itu bagaimana pak?

Informan: Ya sama saja, justru saingan kita itu juga dari Syariah karena kita punya dua saingan dari bank konvensional dan dari bank syariah lainnya. Kalau di BRI Syariah itu menempatkan apa sih ciri khas dari Bank BRI Syariah? Oh di BRI Syariah cepat, misalnya prosesnya cepat, marketingnya tidak minta duit. Karyawan di bank BRI Syariah nggak minta duit itu nomor satu, kalau ada marketing yang minta duit ke nasabah bakal saya pecat, di bank lain ada yang minta? ya biarin aja.¹⁸⁰

Dari wawancara di atas, dapat disimpulkan bahwa Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam menghadapi persaingan dengan *competitor* baik dari bank konvensional ataupun bank syariah lainnya adalah sebagai berikut:

- 1) Memastikan produk dan sistem yang digunakan sudah sesuai syariah
- 2) Proses pembiayaan yang cepat
- 3) Melayani nasabah dengan baik
- 4) Karyawan yang jujur
- 5) Menindak tegas karyawan yang melanggar aturan.

¹⁸⁰ Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 20 Maret 2018

Dari strategi di atas sejalan dengan Misi BRI Syariah KC. Jambi sebagai berikut:¹⁸¹

9. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi keragaman kebutuhan financial nasabah.
10. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
11. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
12. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

Menjalankan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi benar-benar mengedepankan produk dan *marketing*. Adapun agar produk dan marketing dapat berjalan Bapak Dudi Saleh mengatakan ada tiga sarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- a. Yakin
- b. *Product Knowledge*
- c. *Action*

Sarat yang pertama adalah yakin, maksudnya *marketing* di Bank BRI Syariah KC. Jambi harus yakin bisa menjual produknya. Yang kedua adalah *product knowledge*, maksudnya harus tahu apa yang mau dijual dan benar-benar mungasai tentang *Murabahah*. Yang ketiga *Action*, maksudnya terjun ke lapangan untuk menjual produk pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi.

¹⁸¹ Dokumentasi, Profil BRI Syariah 2010

Ketiga syarat ini harus dipenuhi dan dijalankan, sebab jika salah satu dari ketiga syarat ini tidak berjalan maka akan produk pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi tidak akan berjalan maksimal.

Plafon pembiayaan produk mikro yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk pengembangan UMKM di bawah Rp. 200.000.000, sedangkan jika di atas dari Rp. 200.000.0000 masuk pada produk SME. Kendala internal yang dihadapi Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah kesiapan sumber daya manusia dan kesiapan IT yang mendukung kinerja sumber daya manusia, kedua aspek ini harus berjalan beriringan agar proses yang diberikan pihak bank kepada nasabah bisa lebih cepat. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Dudi Saleh dalam potongan wawancara berikut:

“Ya kesiapan sumber daya manusia, dan kesiapan IT mendukung enggak, proses sistemnya, proses kita bisa cepat nggak. Sistem cepat tapi manusianya lemot ya sama aja, itu aja sih mungkin sumber daya manusia dan IT.”¹⁸²

Sementara itu, kendala eksternal yang dihadapi Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam menjalankan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* adalah kualitas dari pelaku usaha, banyak pelaku usaha UMKM yang memiliki karakter tidak *bankable*, dalam artian sebelum Bank BRI Syariah KC. Jambi memberikan pembiayaan kepada nasabah pihak bank harus menganalisa calon nasabah memiliki kualitas karakter yang bagus dan memiliki kedisiplinan, karena setelah bank melakukan pembiayaan UMKM kepada nasabah, nasabah memiliki kewajiban membayar angsuran setiap bulannya. Selain itu, Bank BRI Syariah KC.

¹⁸² Hasil wawancara Bapak Dudi Saleh pada 20 Maret 2018

Jambi juga tidak bisa memproses nasabah yang mengajukan pembiayaan apabila sebelumnya nasabah tersebut pernah bermasalah dengan pembayaran di bank lain.

Walaupun Bank BRI Syariah KC. Jambi sudah menganalisa calon nasabah yang diberikan pembiayaan untuk pengembangan UMKM, tetapi tetap saja ada nasabah yang tidak disiplin dalam melakukan pembayaran, hal itu seperti yang disampaikan Bapak Andrio berikut ini:

“Kalau kendala pertama itu kualitas dari pelaku usaha, karena banyak pelaku-pelaku usaha UMKM ini yang memiliki karakter tidak bankable, dalam artian kalau bank ini kita harus punya nasabah yang memiliki kualitas yang bagus, dalam arti kata dia harus lancar memenuhi kewajibannya setiap bulan. Kalau si nasabah tidak memiliki kedisiplinan di situ, otomatis kita nggak bisa proses, karena kita enggak mau menanggung resiko, karena setiap pembiayaan itu bank menanggung resiko. Nah itulah kendalanya, banyak nasabah nasabah UMKM ini yang tidak disiplin dalam melakukan pembayaran”¹⁸³

Kendala yang lain yang dihadapi Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah adanya nasabah yang tidak jujur. Nasabah yang tidak jujur menggunakan pembiayaan yang diberikan oleh bank untuk keperluan konsumtif bukan keperluan produktif sesuai dengan kesepakatan saat melakukan akad, seperti yang disampaikan Bapak Andrio berikut ini:

“Kendala lain banyak pelaku usaha UMKM saat kita ngasih pembiayaan ternyata digunakan untuk hal yang bukan produktif, tetapi untuk hal-hal konsumtif. Misalnya kalau kita ngasih ke calon nasabah untuk modal usaha tapi ternyata si nasabahnya dipakai untuk beli motor atau membeli barang lain yang sifatnya konsumtif, yang secara tidak langsung tidak menunjang usaha UMKMnya”¹⁸⁴

Ketidakjujuran penyalahgunaan dana pembiayaan yang seharusnya untuk mengembangkan UMKM dan oleh nasabah di Bank BRI Syariah KC. Jambi disebut *sight streaming*, hal ini biasanya terjadi karena keterbatasan SDM pihak

¹⁸³ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

¹⁸⁴ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

bank dalam membelikan kebutuhan yang diajukan nasabah sehingga pihak bank menggunakan akad *Murabahah Bil Wakalah* dengan pihak bank menguasai kepada nasabah untuk membelikan barang-barang tersebut. Jika terjadi penyalahgunaan yang dilakukan nasabah maka Bank BRI Syariah KC. Jambi akan melakukan akad ulang atau kalau nasabah tidak mau maka nasabah harus melunasi semua kekurangan hutangnya sesegera mungkin.

Kendala berikutnya adalah kondisi ekonomi di Jambi yang belakangan ini kurang baik yang mempengaruhi kondisi UMKM, banyak pelaku UMKM yang merasa resah dengan pembiayaan dari bank dengan kekhawatiran tidak mampu membayar angsuran saat melakukan pembiayaan untuk mengembangkan UMKM. Menghadapi kekhawatiran itu, Bank BRI Syariah terus melakukan edukasi kepada calon nasabah tentang bagaimana cara pengembangan usaha yang baik, tepat guna, tepat sasaran dan bermanfaat. Hal ini seperti yang disampaikan Bapak Andrio berikut ini:

“Itu kita butuh yang namanya edukasi, itulah fungsi bank. Kita melakukan edukasi kepada nasabah bagaimana cara pengembangan usaha yang baik, yang tepat guna, tepat sasaran dan bermanfaat”¹⁸⁵

Harapan dengan adanya edukasi yang diberikan pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi nantinya akan menguntungkan kedua belah pihak, pihak nasabah pemilik UMKM dapat mengembangkan usahanya melalui pembiayaan *Murabahah* mikro yang diberikan bank, dan pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi juga diuntungkan dengan bertambahnya nasabah yang melakukan pembiayaan yang tentunya akan menambah *margin* yang akan diterima oleh pihak bank.

¹⁸⁵ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

Ketika peneliti menanyakan tentang adakah nasabah non muslim yang mengambil pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi, Bapak Andrio selaku informan dan *manager marketing* mengatakan berikut ini:

“Jadi prinsipnya gini, bank BRI Syariah itu bukanlah banknya orang Islam. Bank BRI Syariah itu prinsipnya kita melaksanakan segala sesuatu di bidang perbankan berdasarkan syariat Islam, jadi bukan semata-mata yang terlibat dalam bank syariah itu orang Islam semua, karena banyak juga nasabah kita yang bukan orang Islam. Coba bayangkan kalau Bank BRI Syariah buka cabang di yang mayoritas masyarakatnya Kristen misalkan di Papua. Kita bukan SDMnya tapi sistemnya yang terpenting dan budaya kerja kita budaya Syariah. Terlepas dia Kristen atau agama lain, kita harus menerapkan budaya Syariah.”¹⁸⁶

Dari penjelasan Bapak Andrio diatas, diketahui bahwa Bank BRI Syariah KC. Jambi juga memberikan pembiayaan kepada nasabah yang non muslim, hal itu dikarenakan Bank BRI Syariah bukanlah banknya orang Islam, tetapi bank yang melaksanakan segala sesuatu di bidang perbankan dengan berlandaskan syariat Islam, dengan mengedepankan pada sistem syariah dan budaya kerja syariah.

3. Persepsi Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM

Persepsi bersifat individual, maksudnya persepsi dapat dikemukakan karena perasaan, kemampuan berfikir, dan pengalaman berbeda yang didapat pada setiap individu. Hasil persepsi mungkin akan berbeda antar individu satu dengan individu lain.

Dari data yang diperoleh peneliti melalui wawancara kepada 8 informan nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi, ada beberapa hal yang perlu dianalisis berdasarkan rumusan masalah, yakni bagaimana persepsi nasabah Bank BRI

¹⁸⁶ Hasil wawancara Bapak Andrio pada 21 Maret 2018

Syariah KC. Jambi terhadap produk pembiayaan untuk mengembangkan UMKM? Artinya informan diminta untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam wawancara yang dilakukan peneliti tentang bagaimana persepsi mereka sebagai nasabah terhadap produk pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM.

Setelah observasi dan wawancara selesai dilakukan, langkah selanjutnya penulis akan melakukan tahapan analisis data sesuai teknik analisis data pada Bab sebelumnya dan menginterpretasikan hasil jawaban sesuai dengan point-point wawancara dan data yang peneliti dapatkan saat observasi.

Faktor nasabah memilih pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM bermacam-macam, adapun faktor nasabah menggunakan akad *Murabahah* dikarenakan seluruh akad pembiayaan untuk pengembangan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah*. Dari penelitian yang dilakukan Pemilik CV. Assalam mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah menggunakan akad *Murabahah* dengan karena untuk menghindari riba, transaksi dan proses yang tidak rumit serta sarat pembiayaan yang dirasa mudah. Jumlah pembiayaan yang di ambil pemilik CV. Assalam sebesar Rp. 76.000.000 dengan lama angsuran 3 tahun dan saat ini angsuran sudah berjalan hampir 1 tahun. Hal ini seperti yang di ungkapkan pemilik CV. Assalam dalam potongan wawancara berikut ini:

Peneliti: Apo alasan Abang memilih pembiayaan Murabahah di bank BRI Syariah dari pada bank syariah lain atau bank konvensional?

Informan: Yang pertama menghindarkan riba, kalau di konvensional jelas-jelas dicantumkan bunga. Makonyo pengajuan dananyo ke bank BRI Syariah

Peneliti: Jadi alasan intinyo menghindari riba bang yo? Kalau mungkin ado alasan lain bang?

Informan: Kalau di bank lain dipersulit.¹⁸⁷

Pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi dirasakan sangat membantu CV Assalam, karena dengan pembiayaan ini dapat menambah pembelian obat herbal yang akan dijual dan untuk pengembangan area. Selain itu, dampak dengan adanya pembiayaan ini pemilik CV. Assalam juga merasakan adanya peningkatan dalam omset yang didapat setiap bulannya. Hal ini seperti yang disampaikan pemilik CV. Assalam berikut ini:

“Sangat membantu, karena modal itu kan sangat penting jugo, karena kemarin modalnyo masih terlalu minim untuk pengembangan area dan setelah masuk pembiayaan ini lumayan lah, dari segi omset jugo ado peningkatan lah”¹⁸⁸

Nasabah selanjutnya adalah pemilik UMKM Yudistira Parfume, pemilik Yudistira Parfume mengambil pembiayaan *Murabahah* di BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan akrab dengan marketingnya, faktor proses pencairan yang cepat dan menghindari riba. Jumlah pembiayaan yang di ambil pemilik Yudistira Parfume sebesar Rp. 135.000.000 dengan lama angsuran 4 tahun dan saat ini sudah berjalan 1,5 tahun. Hal ini seperti yang diungkapkan pemilik Yudistira Parfume dalam potongan wawancara berikut ini:

Peneliti: Alasan milih pembiayaan Murabahah di BRI Syariah Jambi ini kenapa bang?

Informan: Yang pertamo sayo kenal samo marketingnyo, si Falil. Jadi waktu itu dio ke tempat sayo nawarin dan memang kebetulan sayo lagi butuh dana buat nambah modal ni, dio cerito-cerito dan sayo tertarik lah pinjam di tempat pak Falil ni

Peneliti: Kalau alasan lain mungkin bang ngambek pembiayaan Murabahah di BRI Syariah?

¹⁸⁷ Hasil wawancara Bapak Abdul Salim pada 26 Maret 2018

¹⁸⁸ Hasil wawancara Bapak Abdul Salim pada 26 Maret 2018

Informan: Kalau untuk alasan lainnya yang pertama kali sayo rasakan ni prosesnyo cepat, dak ribet kareno mungkin dari pak Falilnyo sendiri yo. Kemarin itu tigo hari sudah biso terimo duitnyo.¹⁸⁹

Pembiayaan UMKM yang didapat dari Bank BRI Syariah KC. Jambi juga dirasa membantu UMKM Yudistira Parfume dalam kelancaran dan perluasan usaha, seperti yang dikatakan Pak Yusman berikut ini:

“Kalau dari pinjaman ini kemarin memang pertama kali kito tujuannyo untuk buka cabang, dari pinjaman ini kito larikan untuk nambah beli parfum samo untuk tempat yang baru tu. Jadi sangat bermanfaat dan berpengaruh lah untuk pendapatan sayo”¹⁹⁰

Dari yang diungkapkan Pak Yusman dapat disimpulkan tujuan pembiayaan Pak Yusman sebagai pemilik dari UMKM Yudistira Parfume adalah untuk membuka cabang baru, selebihnya digunakan untuk membeli parfum yang nantinya akan dijual di toko yang baru dan dari pembiayaan tersebut dirasakan sangat bermanfaat. Dari segi omset setelah adanya pembiayaan juga mengalami peningkatan, dimana saat ini perhari bisa menjual 10-15 botol di masing-masing cabang dengan rata-rata omset bersih Rp. 10.000.000 setiap bulannya.

Sementara itu, alasan pemilik Toko Hana mengambil pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan menghindari riba, sistemnya yang tidak ribet dan prosesnya yang cepat. Pembiayaan yang diambil pemilik Toko Hana saat ini adalah pembiayaan kali ke tiga, dengan jumlah pembiayaan yang diambil sebesar Rp. 200.000.000 dan sudah berjalan 1 tahun. Hal itu seperti yang diungkapkan pemilik Toko Hana berikut ini:

¹⁸⁹ Hasil wawancara Bapak Usman pada 26 Maret 2018

¹⁹⁰ Hasil wawancara Bapak Yusman pada 26 Maret 2018

“Pengen di situ lah, kareno di situ Syariah. Memang ke situ kok peginyo kayanyo dan jugo enak cak tu lah, maksudnyo tu dak betele-tele, cepet jugo prosesnyo.”¹⁹¹

Di sisi lain manfaat dari adanya pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah untuk mengembangkan Toko Sembako Hana terlihat dari segi bangunan dan jumlah barang-barang yang dijual, sebagaimana wawancara berikut ini:

Peneliti :Jadi, setelah ada pembiayaan dari BRI Syariah tokonyo lebih besak?

Informan: Iyo lah, duwitnyo ada. Hehe. Kalau dak ado mano biso

Peneliti : Bangunanyo dulu dak di sini brarti yo yuk?

Informan: Endak, dulu rumah biasa. Sekarang ruko punya sendiri¹⁹²

Dari wawancara tersebut, diketahui pembiayaan yang dilakukan digunakan untuk menambah isi toko dan melakukan pengembangan usaha dengan berjualan di tempat yang lebih strategis. Sebelumnya Pak Kanari sebagai pemilik Toko Hana hanya berjualan di rumah biasa dan sekarang sudah dapat berkembang dengan membeli ruko yang digunakan untuk tempat tinggal dan berjualan.

Pemilik UMKM selanjutnya yang melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah Ibu Syofinar. Alasan memilih pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan bunganya kecil dan tidak dikenakan denda saat telat dalam pembayaran angsuran bulanan. Jumlah pembiayaan yang diambil pemilik Toko Sayur Syofinar sebesar Rp. 200.000.000 dengan lama angsuran 5 tahun. Ibu Syofinar juga menjelaskan kalau sebelumnya pernah meminjam di bank konvensional dan mengatakan lebih enak mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah dengan mengatakan seperti berikut:

¹⁹¹ Hasil wawancara Ibu Hana pada 27 Maret 2018

¹⁹² Hasil wawancara Ibu Hana pada 27 Maret 2018

*“Lebih enak BRI Syariah, terlambat dak ado keno dendo asal jangan terlambat satu bulan be, dak ado biaya-biaya lain, dan bungonyo juga lebih kecil”.*¹⁹³

Pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi juga dirasakan banyak membantu Ibu Syofinar dalam mengembangkan usahanya, dari segi omset setelah adanya pembiayaan juga mengalami peningkatan dari sebelum adanya pembiayaan. Hal itu seperti yang diungkapkan Ibu Syofinar berikut ini:

*“Alhamdulillah lah banyak membantu, pendapatan jugo lebih tinggi setelah minjam”*¹⁹⁴

Nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi berikutnya adalah UMKM Warung Amak, pembiayaan yang pemilik Warung Amak ambil menggunakan akad *Murabahah* dengan jumlah pembiayaan yang diambil sebesar Rp.200.000.000 dengan lama angsuran 3 tahun. Alasan melakukan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi bunganya yang kecil, proses yang tidak ribet dan sudah berhubungan lama dengan Bank BRI Syariah KC. Jambi, dengan mengatakan seperti berikut:

*“Alasan milih di BRI Syariah kareno prosesnyo gampang dan bungonyo kecil. Yo cak tu lah dak ribet dan juga lah berhubungan lamo lah dengan BRI Syariah. Kalau bank lain tu ribet”.*¹⁹⁵

Ungkapan yang disampaikan Ibu Syofinar dan Bapak Zainudin memberikan gambaran bahwa Ibu Syofinar dan Bapak Zainudin belum sepenuhnya mengetahui system *Murabahah* di Bank Syariah KC. Jambi yang tidak ada sistem bunga.

¹⁹³ Hasil wawancara Ibu Syofinar pada 27 Maret 2018

¹⁹⁴ Hasil wawancara Ibu Syofinar pada 27 Maret 2018

¹⁹⁵ Hasil wawancara Bapak Zainudin pada 28 Maret 2018

Pembiayaan yang saat ini diambil oleh Bapak Zainudin adalah pembiayaan kedua di Bank BRI Syariah KC. Jambi, pemilik Warung Amak juga mengatakan kalau sebelumnya pernah meminjam di salah satu bank konvensional. Hal ini seperti dalam potongan wawancara berikut ini:

Peneliti: Untuk pembiayaan di BRI Syariah, kenapa abang milih di BRI Syariah bukan bank lain?

Informan: Prosesnyo gampang dan bungonyo kecil. Yo cak tu lah dak ribet dan juga lah berhubungan lamo lah dengan BRI Syariah. Kalau bank lain tu ribet

Peneliti: Sebelumnyo pernah pinjam ke bank lain bang?

Informan: Bank D..... paling

Peneliti: Itu enak mano bang dengan BRI Syariah?

Informan: Kalau lebih enak Bank D..... ni dak mungkin lah kito pindah ke BRI Syariah.¹⁹⁶

Dari yang disampaikan pemilik Warung Amak dapat diketahui bahwa pemilik Warung Amak sebagai nasabah merasakan lebih enak mengambil pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah daripada bank lainnya.

Manfaat lain dari adanya pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dirasa banyak membantu dalam usahanya, hal itu seperti yang Ia dikatakan berikut ini:

“Kalau nengok hasil yang sekarang ni Alhamdulillah lah, banyak lah perubahan ni kan”¹⁹⁷

Hal itu Ia katakan ketika peneliti menanyakan tentang dampak pembiayaan dari Bank BRI Syariah untuk mengembangkan usahanya, menurutnya jika melihat omset yang didapat saat ini, setelah melakukan pembiayaan dari BRI Syariah KC. Jambi terdapat banyak perubahan.

¹⁹⁶ Hasil wawancara Bapak Zainudin pada 28 Maret 2018

¹⁹⁷ Hasil wawancara Bapak Zainudin pada 28 Maret 2018

Nasabah di Bank BRI Syariah KC. Jambi selanjutnya adalah Toko Kerupuk Hadi, alasan Pak M. Hadi memilih mengambil pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan bunganya yang dirasa kecil, proses yang cepat dan sarat yang tidak sulit. Jumlah pembiayaan yang diambil Pak M. Hadi sebesar Rp. 150.000.000 dengan lama angsuran 4 tahun dan sudah berjalan 3 tahun 11 bulan.

“Alasan ngembek kemarin kereo bungonyo agak lumayan, prosesnyo agak cepet lah, saratnyo dak payah jugo.”¹⁹⁸

Pak M. Hadi menceritakan manfaat dari adanya pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi di tujukan untuk dua keperluan, untuk membangun rumah dan separuhnya menambah stock barang untuk usaha. Dampak dari adanya pembiayaan tersebut juga meningkatkan pada penjualanya. Hal itu seperti yang disampaikan Pak M. Hadi berikut ini:

”Perkembanganyo setelah ado pembiayaan ni makin lumayan lah jualan kami”¹⁹⁹

Nasabah di Bank BRI Syariah KC. Jambi selanjutnya adalah UMKM Warnas Nova, pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi yang diambil Pak Junaidi sebagai pemilik Warnas Nova dengan alasan karena jelasnya akad kegunaan pembiayaan yang dilakukan, untuk menghindari riba dan prosesnya yang cepat. Jumlah pembiayaan yang diambil sebesar Rp.150.000.000 dengan lama angsuran 3 tahun dan sudah berjalan 1,5 tahun. Pemilik Warnas Nova juga menjelaskan kalau sebelumnya pernah meminjam di salah satu bank

¹⁹⁸ Hasil wawancara Bapak M. hadi pada 28 Maret 2018

¹⁹⁹ Hasil wawancara Bapak M. hadi pada 28 Maret 2018

Konvensional dan menurutnya lebih enak mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah. Hal ini seperti dalam potongan wawancara berikut ini:

Peneliti: Alasan untuk memilih pembiayaan Murabahah Bank BRI Syariah daripada bank Konvensional atau bank Syariah lainnya, kenapa kok harus Bank BRI Syariah?

Informan: Karena yang pertama kalau Syariah kan kalau setahu saya dari penjelasan orang bank memakai akad Murabahah/jual beli, jadi kegunaan pembiayaan itu jelas gitu na, menghindari riba juga, prosesnya jago cepat lah

Peneliti: Sebelumnya sudah pernah pinjam bank lain mungkin pak selain BRI Syariah?

Informan: Pernah, dulu pinjam bank Konvensional

Peneliti: Lebih enak mana pak kalau dibandingkan dengan dulu konven dan sekarang dengan BRI Syariah?

Informan: Lebih enak di BRI Syariah menurut saya.²⁰⁰

Pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi juga dirasakan banyak membantu dalam usaha yang dijalani Pak Junaidi, seperti yang dikatakan berikut:

“Kalau membantu, sangat membantu lah, Pertama usaha lebih berkembang seperti sekarang, dan tempatnya bisa lebih luas sekarang. Dari dana yang digunakan kemarin kan memang untuk usaha”.²⁰¹

Dari jawaban yang disampaikan Pak Junaidi tentang manfaat dan dampak pembiayaan yang diberikan pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi membantu Pak Junaidi untuk mengembangkan usahanya yang ditujukan untuk memperluas tempat usaha dan membeli peralatan-peralatan penunjang usaha. Selain berdampak pada perkembangan usaha, Pak Junaidi juga mengatakan manfaat yang dirasakan setelah adanya pembiayaan ini adalah naiknya omset yang didapat.

Nasabah pembiayaan *Murabahah* pengembangan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi selanjutnya adalah Bapak Husain, alasan Pak Husain mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan bunganya

²⁰⁰ Hasil wawancara Bapak Junaidi pada 29 Maret 2018

²⁰¹ Hasil wawancara Bapak Junaidi pada 29 Maret 2018

ringan dan rasa tidak enaknyanya ketika mengambil di bank lain karena lokasi tempat jualan yang berdekatan. Jumlah pembiayaan yang di ambil Pak Husain sebesar Rp. 25.000.000 dengan angsuran Rp. 1.150.000 setiap bulan selama 2 tahun dan saat ini sudah berjalan 1 tahun.

Manfaat dari adanya pembiayaan *Murabahah* dari Bank BRI Syariah KC. Jambi juga dirasakan Bapak Husain, pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi ini dirasakan sangat membantu karena pembiayaan ini digunakan untuk membeli peralatan penunjang usaha.

Peneliti: Kalau ditanyo sejauh mano pinjaman bapak ini membantu dalam pengembangan usaha

Informan: Ya Alhamdulillah lah bisa membantu buat nambah modal, lumayan lah, buat tambah-tambah beli kompor samo kulkas

Menurut pengakuan dari Pak Husain bantuan yang diberikan pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi kepadanya hanya pembiayaan untuk penambahan aset usaha, selebihnya dalam manajemen usaha yang akan dilakukan tergantung dari Pak Husain dan tidak ada campur tangan dari pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi, hal itu peneliti dapatkan dari potongan wawancara berikut:

Peneliti: Kalau selain pinjaman pak, ado dak bantuan lain dari pihak BRI Syariah seperti saran atau yang lainnyo?

Informan: Dak ah, semuonyo tegantung sayo lah apa yang mau dijual²⁰²

Dari potongan wawancara di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa bantuan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi kepada Pak Husain selaku nasabah hanya pembiayaan dan untuk manajemen usaha sepenuhnya diserahkan kepada pemilik usaha itu sendiri.

²⁰² Hasil Wawancara Bapak Husein pada 29 Maret 2018

Nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM mengungkapkan kepuasan dengan proses pembiayaan yang cepat, sarat yang tidak menyusahkan, permintaan margin yang kecil, keringanan ketika telat dalam pembayaran angsuran dan kemudahan-kemudahan lainnya. Kepuasan tersebut juga tampak dari beberapa UMKM yang sebelumnya pernah melakukan pembiayaan di bank lain dengan mengungkapkan lebih puas melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dan UMKM yang melakukan beberapa kali pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi.

Ungkapan kepuasan yang disampaikan nasabah tentunya terdapat harapan agar pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi dan pihak nasabah selaku pemilik UMKM dapat lebih saling menguntungkan. Selain harapan nasabah agar pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi tetap menjaga proses, sistem dan kemudahan yang diberikan, nasabah juga berharap agar plafon atau jumlah pembiayaan yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi dapat dinaikkan agar pemilik UMKM dapat lebih mengembangkan usahanya. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh pemilik Yudistira Parfume berikut ini:

“Yang pertama dipertahankan prosesnya, karena kan saya suko di BRI Syariah ni prosesnya cepat terus kalau biso plafonyo dinaikkan lah kareno kemarin yang saya ditawarin tu Rp 200.000.000 maksimalnya. Kedepanyo kalau memang usaha ini masih lancar dan nak buka cabang kami butuh yang lebih besak lagi”²⁰³

Harapan yang sama juga disampaikan pemilik CV. Assalam yang berharap pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam memberikan pembiayaan

²⁰³ Hasil wawancara Bapak Yusman pada 26 Maret 2018

kedepannya bisa lebih besar lagi, hal itu seperti yang dikatakan pemilik CV.

Assalam berikut ini:

“Belum sepenuhnya harapan terwujud, tapi kalau untuk kebutuhan sudah lah. Tapi kalau untuk pembiayaan belum, kebutuhan usaha ini kan besar, untuk angko di bawah Rp. 100.000.000 kurang lah. Tapi yang sekarang sudah membantu lah, bisa menjalankan sebagian plan-plan atau rencana usaha kito cukup, tapi kalau keseluruhan belum”²⁰⁴

Dari yang disampaikan pemilik CV. Assalam peneliti menyimpulkan bahwa harapannya belum sepenuhnya terpenuhi dikarenakan jumlah pembiayaan yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi dirasa masih kurang untuk menjalankan rencana dalam pengembangan usaha.

Selain dari harapan-harapan yang telah disebutkan di atas, Bapak Husain juga berharap kedepannya tidak ada jaminan ketika melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan mengatakan:

“Jaminan paling sertifikat tanah lah, tapi mudah-mudahan gak pakai jaminan lah kalau bisa karena kito jogo dekat dan orang tu jugo sudah tau rumah kami”²⁰⁵

Dengan merasa tempat berjualan yang dekat dengan Bank BRI Syariah KC. Jambi Pak Husain berharap pihak bank tidak mewajibkan menyerahkan sertifikat tanah miliknya, selain itu pihak bank juga sudah mengetahui rumah tempat tinggalnya.

Dari segi akad dan pelaksanaan ada beberapa keinginan yang belum bisa dijalankan karena sebenarnya pemilik CV Assalam lebih menginginkan menggunakan akad *Musyarakah* dalam melakukan pembiayaan di BRI Syariah KC. Jambi, seperti pernyataannya berikut ini:

²⁰⁴ Hasil wawancara Bapak Abdul Salim pada 26 Maret 2018

²⁰⁵ Hasil Wawancara Bapak Husein pada 29 Maret 2018

Kalau ada perkembangan akad pengennyo ke akad Musyarakah atau penyertaan dana kalau sekarang ya gitu, karna sudah berjalan jadi pakai akad Musyarakah karna usaha ini kan sudah berjalan, jadi sistemnyo kami pengennyo seperti tanam saham²⁰⁶

Menurutnya akad *Musyarakah* lebih adil dan membantu dalam menjalankan usaha yang saat ini dijalannya karena usahanya sudah berjalan dimana ketika menggunakan akad *Musyarakah* atau penyertaan dana pihak bank dan pihak nasabah saling menerima keuntungan dan kerugian jika ada kendala dalam menjalankan usaha.

Selama melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi para nasabah menuturkan jika pembayaran angsuran yang harus dibayarkan nasabah kepada Bank BRI Syariah KC. Jambi berjalan dengan lancar dan tidak ada kendala, hal ini dikarenakan nasabah mengetahui bahwa membayar angsuran bulanan adalah kewajiban yang harus dilakukan pemilik UMKM sebagai nasabah. Hal itu seperti yang disampaikan pemilik usaha Yudistira Parfume berikut ini:

*“Jujur kalau masalah itu, jujur sayo ini tipikal orang yang takut dengan utang. Jadi kalau omsetnyo turun yo sayo cukupkan dulu untuk angsuran, sayo takut namo sayo rusak kagek dan kedepannyo sayo mau minjam dak biso lagi, jadi sebiso mungkin sayo utamain yang namonyo utang kareno memang sudah disebutkan di awal supayo didahulukan angsuran dan sayo jugo lah janji di awal pas tanda tangan tu”.*²⁰⁷

Dari wawancara Pak Yusman di atas, dapat diketahui bahwa selama ini belum ada kendala pembayaran angsuran ke Bank BRI Syariah selalu tepat waktu. Pak Yusman juga mengatatakan kalau pesaing bukan dianggap sebagai kendala, karena menurutnya rizki manusia sudah ada yang mengatur.

²⁰⁶ Hasil wawancara Bapak Abdul Salim pada 26 Maret 2018

²⁰⁷ Hasil wawancara Bapak Yusman pada 26 Maret 2018

Hal serupa juga disampaikan pemilik Toko Hana, dari segi angsuran bulanan belum ada kendala-kedala yang dihadapi, seperti yang disampaikan pemilik Toko Hana berikut ini:

“Mudah-mudahan kaya gini terus lah, bagus gitu kan. Maksudnyo dak ado saling apo, bagus terus lah lancar dan samo-samo saling lancar lah yang diminta kami”.²⁰⁸

Pemilik Toko Hana berharap Bank BRI Syariah KC. Jambi kedepannya tetap menjaga prosesnya dan pelayanan yang dirasa sudah baik dan sama-sama saling lancar dalam segala urusan baik dari segi bank ataupun nasabahnya.

Terkadang kendala yang dihadapi Ibu Syofinar adalah dari naik turunnya omset dan berakibat pada telatnya pembayaran, ada banyak keringanan yang diberikan pihak BRI Syariah seperti yang diungkapkannya berikut ini:

*“Kadang terlambat tigo hari, kadang limo hari dak papo lah”*²⁰⁹

Dari pernyataan tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa Ibu Syofinar merasa pihak BRI Syariah KC. Jambi mengerti keadaan yang dialami nasabah dengan memberikan keringanan kepada nasabahnya ketika pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah terkendala karena faktor menurunnya omset hasil usaha.

Kendala naik turunnya omset Pak Junaidi mengantisipasinya dengan menyimpan keuntungan yang didapatkan saat omset naik, sehingga saat omsetnya menurun Pak Junaidi tetap bisa membayar angsuran bulanan kepada pihak bank. Selain kendala naik turunnya omset, hal itu seperti yang disampaikan Bapak Junaidi berikut ini

²⁰⁸ Hasil wawancara Ibu Hana pada 27 Maret 2018

²⁰⁹ Hasil wawancara Ibu Syofinar pada 27 Maret 2018

“Kalau untuk pembayaran bulanan kan saya ada nyisain untuk tabungan, seandainya omset saya menurun ya paling saya ambil dari tabungan. Paling itu sih kalau untuk mengakali kalau saat omset turun.”²¹⁰

Naik turunnya omset sebenarnya adalah kendala yang pasti dialami setiap UMKM, tetapi hal ini dapat diatasi dengan mengatur keuangan yang didapat dari hasil UMKM yang dimiliki nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi, artinya ketika omset atau pendapatan naik, pemilik UMKM dapat menyimpan dan menyisihkan sebagian hasil usahanya untuk pembayaran angsuran sehingga ketika omset turun nasabah tidak lagi terkendala dengan pembayaran angsuran yang harus dibayar.

Kendala lain yang dihadapi Ibu Jasmani saat mengajukan pembiayaan ke BRI Syariah KC. Jambi ada beberapa berkas persyaratan peminjaman yang kurang, dari pihak BRI Syariah KC. Jambi juga membantu bersama-sama mencari jalan keluar. Kendala selanjutnya yang dihadapi nasabah dalam mengembangkan UMKM adalah pesaing dari pelaku usaha lain, tetapi Pemilik Yudistira Parfume mengungkapkan bahwa pesaing bukan dianggap sebagai kendala, karena menurutnya rizki manusia sudah ada yang mengatur.

Kendala lain yang dihadapi Pak Junaidi adalah naiknya bahan baku sehingga terkadang keuntungan yang didapat menurun, hal itu seperti yang diungkapkan Pak Junaidi berikut ini:

“Kendala mungkin itu dari bahan baku lah, misalnya cabai harganya naikan. Dari bahan-bahan bakunyo itu sih kendalanya”²¹¹

Sementara kendala yang dihadapi Pak Husain saat ini adalah tempat yang digunakan usaha masih menumpang tanah milik orang lain dan pemilik tanah dapat sewaktu-waktu mengambil hak tanah tersebut.

²¹⁰ Hasil wawancara Bapak Junaidi pada 29 Maret 2018

²¹¹ Hasil wawancara Bapak Junaidi pada 29 Maret 2018

BAB V

PEMBAHASAN

A. Konsep Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM

Pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM adalah pembiayaan yang dilakukan Bank BRI Syariah KC. Jambi kepada nasabah yang memiliki UMKM bertujuan agar UMKM tersebut dapat berkembang. Adapun pembiayaan *Murabahah* dapat terjadi ketika nasabah telah memenuhi syarat dan ketentuan yang diberlakukan pihak bank sehingga terjadi kesepakatan antara bank dengan nasabah.

Adapun dalam melihat konsep pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM peneliti membaginya dalam beberapa poin berikut ini:

b. Konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

Secara teori, produk pembiayaan bank syariah sebenarnya tidak ada perbedaan dengan produk pembiayaan pada umumnya karena produk pembiayaan bank syariah pada dasarnya sama, yang membedakan adalah pada masalah produk tersebut dan produk Syariah sesuai dengan sistem Islam yang berlandaskan pada ajaran-ajaran Syariah.²¹²

Istilah pembiayaan pada dasarnya lahir dari pengertian *I believe, I*

²¹² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. (Yogyakarta:Ekonesia, 2008), hlm. 57

trust, yang berarti ‘saya percaya’ atau saya menaruh kepercayaan’. Jadi, pembiayaan mempunyai pengertian yakni kepercayaan (*trust*) yang berarti bank menaruh kepercayaan kepada seseorang untuk melaksanakan amanah yang diberikan bank selaku penyedia dana.²¹³

Perbedaan mendasar pembiayaan yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan bank konvensional lainnya adalah pada sistem yang digunakan. Pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan sistem *Murabahah* atau jual beli dengan ketentuan *margin* yang telah disepakati oleh Bank BRI Syariah KC. Jambi dan nasabah, sementara di bank konvensional adalah meminjamkan uang dan ada suku bunga pinjaman. Selain itu, perbedaan lainnya adalah *Murabahah* yang dilakukan di Bank BRI Syariah KC. Jambi harga barang yang telah disepakati bersama tidak akan berubah, sementara jika di bank konvensional memberlakukan ketentuan bunga dari pinjaman dan bunga tersebut bisa naik turun mengikuti naik turunnya suku bunga.

Ketentuan *margin* yang akan diterima Bank BRI Syariah KC. Jambi menjadi kesepakatan oleh kedua belah pihak antara pihak bank dan pihak nasabah. Nasabah berhak melakukan negosiasi untuk besarnya *margin* yang ditawarkan pihak Bank BRI Syariah, setelah negosiasi disepakati kedua belah pihak maka pembiayaan *Murabahah* dapat dilaksanakan.

Secara konsep, pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan Bank BRI syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dengan pembiayaan *Murabahah* bank syariah lain untuk mengembangkan UMKM sama, karena sistemnya adalah jual

²¹³ Veithzal Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking; Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm.698.

beli. Sedangkan yang membedakan adalah kualitas dari akad *Murabahah* dan standar *margin* yang diambil oleh pihak bank.

Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah* untuk pembiayaan pengembangan UMKM karena akad *Murabahah* adalah akad yang paling aman digunakan saat ini, meminimalisir resiko dari adanya pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah pemilik UMKM dan kedua belah pihak antara BRI Syariah dan nasabah saling diuntungkan. Selain itu faktor lain Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah* untuk pembiayaan pengembangan UMKM adalah karena UMKM yang mengajukan pembiayaan adalah usaha perorangan dan perputaran uang yang cepat sedangkan akad *Mudharabah* atau *Musyarakah* ditujukan untuk usaha besar.

Secara bahasa *Murabahah* berasal dari kata “*Ar-ribhu*” yang berarti النَّمَاء (*An-namaa*’) yang berarti tumbuh dan berkembang. Atau *Murabahah* juga berarti “*Al-irbaah*” karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya.²¹⁴ Sedangkan secara istilah, *Bai’ul Murabahah* (*Murabahah*) adalah:

بَيْعٌ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ مَعْلُومٍ

Adalah jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan.²¹⁵

Dilihat dari tujuan pembiayaan, pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM tergolong produk pembiayaan

²¹⁴ Ibnu Al-Mandzur, *Software al-Maktabah al-Syamilah*, 2005, hlm. 3765.

²¹⁵ Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7, (Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005), hlm. 3765.

produktif. Pembiayaan produktif bertujuan untuk memungkinkan penerima pembiayaan dapat mencapai tujuannya yang apabila tanpa pembiayaan tersebut tidak dapat diwujudkan. Pembiayaan produktif adalah bentuk pembiayaan yang bertujuan untuk memperlancar jalannya proses produksi, mulai dari bahan mentah, pengolahan dan sampai kepada proses penjualan barang-barang yang sudah jadi. Pembiayaan produktif di bank syariah meliputi pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.²¹⁶

Hubungan ekonomi berdasarkan syariah Islam secara garis besar ditentukan oleh hubungan aqad yang terdiri dari lima konsep dasar yaitu prinsip simpanan murni (*Al-Wadi'ah*), prinsip bagi hasil (*Syirkah*), prinsip jual beli (*At-Tijarah*), prinsip sewa (*Al-Ijarah*), prinsip jasa/fee (*al-Ajr walumullah*). Bersumber dari lima konsep dasar inilah dapat ditemukan produk-produk lembaga keuangan bank syariah dan lembaga keuangan bukan bank syariah untuk dioperasionalkan.²¹⁷

Dari kelima prinsip di atas, pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi masuk pada prinsip jual beli atau *At-Tijarah* yaitu suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau mengangkat nasabah sebagai agen bank melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan sejumlah harga beli ditambah keuntungan (*margin*).

²¹⁶ Veithzal Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking; Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), hlm. 715.

²¹⁷ M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 133

Dilhat dari segi pembayaran, pembiayaan *Murabahah* juga terbagi menjadi dua macam, yaitu:

- 1) *Murabahah* dengan cicilan (*Bitsaman ajil*), yaitu harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Serta, bila sudah ada barang, maka segera akan diserahkan kepada nasabah, sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh atau cicilan.
- 2) *Murabahah* dengan tunai. Yaitu bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari produsen (pabrik/toko) ditambah keuntungan (*mark up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan dilakukan pembayarannya dengan tunai.²¹⁸

Konsep pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan *Murabahah* dengan cicilan (*Bitsaman ajil*), menurut Bapak Ardi Ardiansyah selaku *Finance Suport Manager* menjelaskan bahwa *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah sistem jual beli dengan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan *margin* yang akan didapat oleh bank dengan kesepakatan dengan nasabah dan pembelian yang dilakukan nasabah dilakukan dengan cara mengangsur.²¹⁹ Adapun yang melandasi hukum akad *Murabahah* ini adalah:

Firman Allah SWT dalam QS. Al Baqarah: 275:

ذٰلِكَ بِاَنَّهُمْ قَالُوْا اِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَاَحَلَّ اللّٰهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ

²¹⁸ Adiwarmar Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Jakarta:IIIT Indonesia, 2003), hlm. 163.

²¹⁹ Hasil wawancara Bapak Ardi Ardiansyah pada 15 Maret 2018

Artinya: Keadaan mereka yang demikian itu disebabkan mereka berkata (berpendapat) sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. (Al-Baqarah: 275).²²⁰

Konsep selanjutnya di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah menggabungkan akad *Wakalah* dan akad *Murabahah*. Menggabungkan akad *Murabahah* dan *Wakalah* adalah pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi memberikan sejumlah uang kepada nasabah dan mewakili kepada nasabah untuk membelikan barang-barang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak. Penggabungan akad *Murabahah* dan *Wakalah* diberlakukan dengan mempertimbangkan jumlah Sumber Daya Manusia (SDM) di Bank BRI Syariah KC. Jambi yang minim, mempercepat pembelian barang-barang dan mempermudah proses pembelian barang jika barang yang dibeli adalah barang yang menggunakan surat kepemilikan.

5. Strategi dalam menjalankan konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

Sebelum Bank BRI Syariah KC. Jambi memberikan pembiayaan kepada nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk mengembangkan UMKM, ada dua strategi analisa yang harus dipertimbangkan agar pembiayaan *Murabahah* tersebut dapat dilakukan. Perencanaan strategi menurut Philip Kotler adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategi diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah. Tugas perencanaan strategi adalah untuk bisa tanggap terhadap perubahan-perubahan yang terjadi dan mampu merancang perusahaan (bank)

²²⁰ QS, Al Baqarah (2): 275.

sedemikian rupa agar kegiatan usahanya selalu sehat dan *sustainable* untuk mempertahankan kelangsungan hidup bank tersebut.²²¹ Strategi analisa yang harus dipertimbangkan Bank BRI Syariah KC. Jambi agar pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM tersebut dapat dilakukan, yaitu:

2. Analisa pendapatan nasabah
3. Analisa waktu usaha berjalan

Analisa pendapatan nasabah adalah Bank BRI Syariah KC. Jambi memberlakukan analisa pendapatan minimal hasil UMKM milik calon nasabah, maksudnya Bank BRI Syariah KC. Jambi mengambil jumlah terkecil dari hasil usaha yang dimiliki nasabah agar dikemudian hari kedua belah pihak tidak ada yang dirugikan, nasabah dapat membayar kewajibannya dengan lancar dan Bank BRI Syariah KC. Jambi juga tidak dirugikan dengan adanya pembayaran macet.

Analisa usaha berjalan adalah Bank BRI Syariah KC. Jambi menerapkan kepada nasabah yang akan melakukan pembiayaan *Murabahah* untuk pengembangan UMKM dapat dilaksanakan jika UMKM milik calon nasabah sudah berjalan minimal dua tahun.

Dari paparan data diatas jika dianalisis menggunakan prinsip dasar pemberian pembiayaan berkaitan dengan pembiayaan di bank syariah dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah, sehingga bisa mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah pada calon nasabah atau menghindari resiko yang akan ditimbulkan. di dunia perbankan syariah prinsip penilaian dikenal dengan 6 C + 1 S, yaitu :

²²¹ Rianto, Nur, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012) hal 63

h. *Character*

Character yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dalam bank syariah dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

Untuk mendapat informasi yang jelas tentang karakter atau privasi nasabah:

- 6) Melihat riwayat hidup
- 7) Meneliti kegiatan sehari-hari calon nasabah
- 8) Melihat pergaulan dan Usia
- 9) Melihat reputasi dilingkungan sekitar calon nasabah.
- 10) Meminta informasi dari bank lain

i. *Capacity*

Capacity yaitu penilaian yang secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan penerima diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

j. *Capital*

Capital yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan. Penilaian ini diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.

Biasanya dalam capital tidak berbentuk uang tunai saja, tetapi bisa dalam bentuk barang modal seperti lahan, bangunan, mesin-mesin. Untuk mengukur kemampuan perseorangan, dapat dilihat dari kekayaan individu setelah kewajibannya terlunasi. Sedangkan untuk mengukur suatu perusahaan bisa dilihat dari neraca perusahaan yaitu komponen owner equity, laba ditahan dan lain-lain.

k. *Collateral*

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

Biasanya jaminan ada yang berbentuk surat dan barang berharga. Namun tidak semua jaminan berwujud (bersifat kebendaan) tetapi jaminan juga ada yang tidak berwujud, contohnya jaminan pribadi dan rekomendasi. Jaminan yang diberikan tentunya harus memiliki nilai ekonomis bagi barang-barang yang dijadikan jaminan, serta agunan tersebut harus memenuhi syarat yuridis.

l. *Condition*

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

m. *Constrain*

Constrain adalah penilaian faktor sosial dan psikologis dari masyarakat berupa batasan dan hambatan yang tidak memungkinkan jalannya suatu usaha.

n. *Syariah*

Penilaian syariah ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN “*Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan Murabahah.*”²²²

6. Kendala dan solusi menyelesaikan kendala-kendala yang terjadi di Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam konsep pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM

Menjalankan konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi yang diberikan kepada nasabah untuk mengembangkan UMKM tentunya ada kendala yang harus dihadapi, berikut ini kendala dan jalan penyelesaian pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi:

a. Pembiayaan macet

Dalam transaksi jual beli *Murabahah*, bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual di dalam *Murabahah* adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Kedua 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.

Pembiayaan *Murabahah* terdiri dari dua transaksi jual beli *Murabahah*:

²²²Trisadini Prasastinah Usanti dan A. Shomad, *Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah Bank Syari'ah*, (Laporan Penelitian, Fakultas Hukum Unair, 2008) hlm. 16.

- 3) Transaksi bank membeli barang secara tunai dari penjual (*supplier* barang)
- 4) Transaksi bank menjual barang tersebut secara cicilian ke debitur.

Karena dalam transaksi jual beli yang kedua, pembayaran tidak dilakukan secara tunai maka pembiayaan *Murabahah* juga terdiri dari transaksi-transaksi:

- 3) Transaksi *Dayn* (hutang) antara bank dengan debitur, yaitu sebesar harga barang yang belum dibayar lunas.
- 4) Transaksi debitur memberikan jaminan atas *dayn* (hutang)-nya tersebut.²²³

Pada dasarnya jaminan untuk pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi bukanlah salah satu rukun atau syarat yang mutlak yang harus dipenuhi dalam *Bai' al Murabahah*, jaminan dimaksudkan untuk menjaga agar pemesan tidak main-main dengan pesanan. Bank dapat meminta nasabah suatu jaminan atau *Rahn* untuk dipegangnya, dalam teknis operasionalnya jaminan yang diberikan nasabah ke bank berupa sebagian asset yang dimiliki nasabah dan barang-barang yang dipesan juga dapat menjadi salah satu jaminan, barang yang dijadikan jaminan seperti BPKB mobil yang dijadikan objek pembiayaan tersebut.

Anggungan atau jaminan yang diberikan nasabah kepada Bank BRI Syariah KC. Jambi akan dikembalikan ketika nasabah telah selesai dalam melunasi hutangnya, apabila nasabah tidak dapat melunasi hutangnya maka jalan keluar akhir dari penyelesaian kendala apabila nasabah tidak bisa membayarkan angsuran dari pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah dengan menjual anggungan yang dijaminkan nasabah kepada pihak bank, tetapi jika nasabah ada niat baik

²²³ Ibrahim Lubis, *Ekonomi Islam: Suatu Pengantar*, (Jakarta: Kalam Mulia, 1995), hlm. 700.

untuk bertanggung jawab membayar angsuran dan memberikan solusi maka pihak bank tidak akan menjual jaminan tersebut.

b. Pengetahuan nasabah

Kendala lain yang terjadi di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah pengetahuan nasabah tentang akad *Murabahah* yang belum merata, artinya nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM bukan karena faktor kesyariahan yang dimiliki bank syariah tetapi nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan faktor kebutuhan.

Menghadapi nasabah yang belum mengerti akan konsep pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM perlu adanya edukasi, edukasi ini tidak hanya berasal dari pihak bank syariah saja tetapi perlu adanya bantuan dari pihak mahasiswa yang mengambil penelitian tentang bank syariah.

c. Kendala perekonomian

Kendala berikutnya adalah kendala perekonomian, dimana perekonomian di Jambi dipegang oleh dua komoditi yaitu komoditi karet dan sawit. Pada saat dua komoditi ini jatuh maka pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi juga akan menurun.

Menghadapi kendala jika dua komoditi karet dan sawit di Jambi menurun pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi tidak bisa berbuat banyak karena menurut Bapak Dudi Saleh selaku pimpinan cabang kondisi komoditi hanya nasib saja dan

pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi akan tetap berusaha semaksimal mungkin untuk mencari jalan keluar dari masalah tersebut.

d. Kendala pelunasan

Banyak nasabah yang belum faham akan sistem bank syariah dan menyamakan Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan bank konvensional lainnya, dengan aturan pembayaran pinjaman pokok dan bunga tiga kali berjalan. Sistem di Bank BRI Syariah KC. Jambi tentunya berbeda dengan yang ada di bank konvensional, karena ketika nasabah ingin melunasi maka yang harus dilunasi adalah kesepakatan harga jual dari bank yang telah dilakukan diawal pembiayaan.

Sering terjadinya permasalahan terkait pelunasan yang dilakukan nasabah, pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi memberlakukan adanya *Muqasah* dengan syarat dan ketentuan berlaku. *Muqasah* ialah bentuk potongan atau diskon yang diberikan dari pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi kepada nasabah, dan ketentuan *Muqasah* ini juga diperbolehkan oleh Dewan Pengawas Syariah Indonesia. Bank BRI Syariah KC. Jambi memberlakukan dua syarat nasabah mendapat *Muqasah* yaitu nasabah tidak pernah menunggak dalam melakukan pembayaran dan syarat yang kedua adalah nasabah dalam kondisi susah yang apabila pembayaran pembiayaan tidak segera dilunasi maka akan menambah masalah bagi nasabah.

e. Nasabah yang tidak jujur

Menghadapi nasabah yang tidak jujur tentunya menjadi kendala pada setiap perbankan, hal ini juga dirasakan di Bank BRI Syariah KC. Jambi. Kelebihan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengantisipasi nasabah yang tidak jujur ketika melakukan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan

UMKM adalah dengan mengecek kejelasan siapa penjualnya dan kejelasan barang yang akan dibeli.

Ketidajujuran yang dilakukan nasabah seperti menyalahgunakan pembiayaan *Murabahah* yang diberikan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi maka secara hukum *margin* yang diterima bank tidak halal. Ketidajujuran yang dilakukan nasabah tidak berarti sepenuhnya kesalahan nasabah, ada faktor kelalaian dari pihak bank syariah yang tidak melakukan *monitoring* pada saat setelah pencairan.

Ketika mendapati nasabah yang tidak jujur maka pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi akan memberikan teguran kepada nasabah dan meminta nasabah untuk mengembalikan uang yang telah disalahgunakan dan digunakan sesuai kesepakatan awal pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi dengan nasabah.

B. Strategi Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC.

Jambi untuk Mengembangkan UMKM

Bank BRI Syariah KC. Jambi memiliki satu produk untuk pembiayaan pengembangan UMKM bernama produk mikro, produk mikro ini difokuskan kepada calon nasabah yang sudah memiliki usaha lebih dari dua tahun. Adapun seluruh akad yang digunakan dalam produk mikro Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan akad *Murabahah*.

Perencanaan strategi menurut Philip Kotler adalah proses untuk mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategi diantara sasaran-sasaran dan kemampuan perusahaan dan peluang-peluang pemasarannya yang terus berubah. Tugas perencanaan strategi adalah untuk bisa tanggap terhadap

perubahan-perubahan yang terjadi dan mampu merancang perusahaan (bank) sedemikian rupa agar kegiatan usahanya selalu sehat dan *sustainable* untuk mempertahankan kelangsungan hidup bank tersebut.²²⁴

Dalam melaksanakan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM, berikut strategi yang dilakukan Bank BRI Syariah KC. Jambi:

1. Strategi Eksternal

Strategi eksternal yang dilakukan agar pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah dengan memperbanyak mencari nasabah dan memperluas jaringan. Agar produk *Murabahah* mikro dapat dikenal masyarakat khususnya masyarakat Kota Jambi, Bank BRI Syariah KC. Jambi melakukan kegiatan grebek pasar. Selain itu, grebek pasar juga berfungsi untuk mengumpulkan calon nasabah UMKM, kegiatan grebek pasar dilakukan di pasar-pasar inti dan pasar-pasar plasma. Contoh pasar inti adalah Pasar Angso Duo yang menjadi pasar pusat di Kota Jambi dan pasar plasma yaitu tempat yang berpotensi menjadi tempat berkumpulnya UMKM baik itu komunitas atau lain sebagainya.

a. Strategi Internal

Strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM di Bank BRI Syariah KC. Jambi ditinjau dari segi internal dalam menghadapi persaingan dengan *competitor* baik dari bank konvensional ataupun bank syariah lainnya adalah sebagai berikut:

²²⁴ Rianto, Nur, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012) hal 63

- 6) Memastikan produk dan sistem yang digunakan sudah bersih dan sesuai syariah
- 7) Proses pembiayaan yang cepat
- 8) Melayani nasabah dengan hati
- 9) Karyawan yang jujur
- 10) Menindak tegas karyawan yang tidak jujur dan melanggar aturan.

Menjalankan pembiayaan *Murabahah*, Bank BRI Syariah KC. Jambi benar-benar mengedepankan produk dan *marketing*. Adapun agar produk dan marketing dapat berjalan Bapak Dudi Saleh selaku pimpinan cabang Bank BRI Syariah KC. Jambi mengatakan ada tiga syarat yang harus dipenuhi, yaitu:

- d. Yakin
- e. *Product Knowledge*
- f. *Action*

Syarat yang pertama adalah yakin, maksudnya *marketing* di Bank BRI Syariah KC. Jambi harus yakin bisa menjual produknya. Yang kedua adalah *product knowledge*, maksudnya harus tahu apa yang mau dijual dan benar-benar mungasai tentang *Murabahah*. Yang ketiga *Action*, maksudnya terjun ke lapangan untuk menjual produk mikro pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi. Ketiga syarat ini harus dipenuhi dan dijalankan, sebab jika salah satu dari ketiga syarat ini tidak berjalan maka akan produk mikro pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi tidak akan bisa berjalan dengan maksimal.

C. Persepsi Nasabah Pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk Mengembangkan UMKM

Persepsi nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM tentunya akan berbeda antara nasabah satu dengan nasabah lainnya, hal ini dikarenakan tingkat kepuasan antara satu individu dengan individu lain yang berbeda. Mengetahui bagaimana persepsi nasabah dapat dilihat dari respon yang disampaikan nasabah ketika sudah melakukan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM.

Melihat bagaimana persepsi nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi, tentunya juga melihat bagaimana perkembangan usaha atau UMKM setelah adanya pembiayaan *Murabahah* yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi kepada pemilik UMKM. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.²²⁵

Usaha atau investasi dalam istilah bahasa Arab yaitu *Istitsmar: Thalabu al tsamar*, yaitu mengharapkan buah (hasil). Kata *Tsamara* apabila dikaitkan dengan *Maal* (harta) berarti bertambah banyak (berbuah/berkembang). Menurut Jack Clark Francis investasi adalah penanaman modal yang diharapkan dapat menghasilkan tambahan dana pada masa yang akan datang.²²⁶ Kata *Tsamar, Atsmara, Tsamrah, Tsamarat* disebutkan disalah satu ayat Al-Qur'an:

²²⁵ Purdi E. Chandra, *Trik Sukses Menuju Sukses*, (Yogyakarta:Grafika Indah, 2000), hlm. 121.

²²⁶ Jack C. Francis, *Investment: Analysis and Management 5th edition*, (Singapore:McGraw-Hill Inc, 1991), Hlm. 1.

وَهُوَ الَّذِي أَنْشَأَ جَنَّاتٍ مَعْرُوشَاتٍ وَعَيْبَرٍ مَعْرُوشَاتٍ وَالنَّخْلَ وَالزَّرْعَ مُخْتَلِفًا أَكْلُهُ
 وَالزَّيْتُونَ وَالرُّمَّانَ مُتَشَابِهًا وَغَيْرَ مُتَشَابِهٍ ۗ كُلُوا مِنْ ثَمَرِهِ إِذَا أَثْمَرَ وَآتُوا حَقَّهُ يَوْمَ
 حَصَادِهِ ۗ وَلَا تُسْرِفُوا ۗ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

Artinya: “Dan Dialah yang menjadikan kebun-kebon yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon kurma, tanaman-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya) dan tidak sama (rasanya). Makanlah dari buahnya (yang bermacam-macam itu) bila Dia berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya (dengan disedekahkan kepada fakir miskin); dan janganlah kamu berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang yang berlebih-lebihan”. (QS. Al-An’am 6:141).²²⁷

Persepsi merupakan pengalaman tentang obyek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan²²⁸. Sedangkan menurut Bimo Walgito persepsi merupakan suatu proses yang didahului penginderaan yaitu proses stimulus oleh individu melalui proses sensoris. Namun proses itu tidak berhenti begitu saja, melainkan stimulus tersebut diteruskan dan diproses selanjutnya merupakan proses persepsi.²²⁹

Proses persepsi tidak dapat terlepas dari proses penginderaan dan proses tersebut merupakan proses pendahulu dari proses persepsi. Penginderaan sendiri dapat diartikan suatu stimulus yang diterima oleh individu melalui alat reseptor yang disebut indera. Alat indera merupakan penghubung antara individu dengan dunia luarnya. Dari stimulus yang diindera oleh individu, diorganisasikan

²²⁷ QS, Al An`am (6): 141.

²²⁸ Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), hlm. 50.

²²⁹ Bimo Walgito, *Pengantar Psikologi Umum*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2002), hlm 87.

kemudian diinterpretasikan sehingga individu menyadari dan mengerti tentang sesuatu yang diindera kemudian tercipta persepsi.²³⁰

Proses persepsi dilalui dengan proses penerimaan stimulus pada reseptor yaitu indera, indera yang dimiliki manusia tidak langsung berfungsi seluruhnya saat lahir, tetapi akan berfungsi sejalan dengan perkembangan fisiknya. Di dalam Al-Qur`an terdapat beberapa ayat yang maknanya berkaitan dengan panca indera yang dimiliki manusia, antara lain pada QS. An-Nahl ayat 78 dan QS. As-Sajadah ayat 9, yaitu:

وَاللَّهُ أَخْرَجَكُم مِّن بُطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَا تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ
وَالْأَفْئِدَةَ ۗ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ

*Dan Allah mengeluarkan kamu dari perut ibumu dalam keadaan tidak mengetahui sesuatupun, dan Dia memberi kamu pendengaran, penglihatan dan hati, agar kamu bersyukur (QS. An-Nahl 16:78)*²³¹

ثُمَّ سَوَّاهُ وَنَفَخَ فِيهِ مِن رُّوحِهِ ۗ وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ وَالْأَفْئِدَةَ ۗ قَلِيلًا مَّا
تَشْكُرُونَ

*Kemudian Dia menyempurnakan dan meniupkan ke dalamnya roh (ciptaan)-Nya dan Dia menjadikan bagi kamu pendengaran, penglihatan dan hati; (tetapi) kamu sedikit sekali bersyukur (QS. As-Sajadah 32:9)*²³²

Ayat tersebut memberikan gambaran bahwa manusia dilahirkan dengan tidak mengetahui sesuatu apapun, maka Allah SWT melengkapi melengkapi manusia dengan alat indera sehingga manusia dapat merasa apa atas apa yang

²³⁰Harold J Leavitt, *Psikologi Manajemen*. (edisi ke empat alih bahasa oleh Muslichah Zarkasi), (Jakarta:Erlangga, 1992), hlm. 3.

²³¹ QS. An-Nahl (16) 78

²³² QS. As-Sajadah (32) 9

terjadi padanya dari pengaruh luar yang baru dan mengandung perasaan-perasaan yang berbeda sifatnya antara satu dengan yang lainnya.

Untuk mengetahui persepsi, terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi terjadinya persepsi²³³, yaitu:

3) Faktor-faktor fungsional

Faktor fungsional berasal dari kebutuhan, pengalaman masa lalu dan hal-hal lain yang termasuk apa yang disebut sebagai faktor-faktor personal. Krech dan Crutchfield merumuskan dalil persepsi bersifat selektif secara fungsional. Dalil ini berarti bahwa obyek-obyek yang mendapat tekanan dalam persepsi biasanya obyek-obyek yang memenuhi tujuan individu yang melakukan persepsi.

4) Faktor-faktor struktural

Faktor-faktor struktural yang menentukan persepsi berasal dari luar individu, seperti lingkungan, budaya, hukum yang berlaku, nilai-nilai dalam masyarakat sangat berpengaruh terhadap seseorang dalam mempersepsikan sesuatu.

Melalui pengertian dan faktor-faktor persepsi di atas, berikut beberapa point tentang persepsi nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM:

1. Faktor nasabah memilih pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

²³³ Jalaludin, *Psikologi Komunikasi*, hlm. 54

Faktor nasabah memilih pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM bermacam-macam. Dari penelitian yang dilakukan, peneliti melakukan penelitian ke dua lokasi yang berbeda yaitu kepada UMKM-UMKM yang sudah menjalankan usaha di ruko dan UMKM-UMKM yang menjalankan usahanya di kios atau pasar. UMKM yang menjalankan usaha di ruko adalah CV. Assalam, Yudistira Parfume, Toko Hana dan Warnas Nova. Sementara untuk UMKM yang menjalankan usahanya di kios atau pasar adalah Toko Sayur Syofinar, Warung Amak, Toko Kerupuk Pak Hadi dan Warung Husain.

Faktor nasabah pemilik UMKM yang menjalankan usaha di ruko memilih melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah berikut:

- a. Pemilik CV. Assalam mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah dengan tujuan untuk menghindari riba, transaksi dan proses yang tidak rumit serta syarat pengajuan pembiayaan yang dirasa mudah.
- b. Yudistira Parfume mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan akrab dengan marketingnya, faktor proses pencairan yang cepat dan menghindari riba.
- c. Toko Hana mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan menghindari riba, sistemnya yang tidak ribet dan prosesnya yang cepat. Pembiayaan yang diambil pemilik Toko Hana di Bank BRI Syariah KC. Jambi saat ini adalah pembiayaan kali ke tiga.

- d. Warnas Nova karena mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi jelasnya akad kegunaan pembiayaan yang dilakukan, untuk menghindari riba dan prosesnya yang cepat. Pemilik juga menjelaskan kalau sebelumnya pernah meminjam di salah satu bank konvensional dan menurutnya lebih enak mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah.

Dari empat UMKM di atas, faktor pemilik UMKM yang menjalankan usahanya di ruko melakukan pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk menghindari riba, akad yang jelas, transaksi dan proses yang tidak rumit serta syarat pembiayaan yang dirasa mudah, dari faktor-faktor tersebut tergolong pada faktor-faktor persepsi fungsional, karena berasal dari pengalaman individu. Sedangkan faktor lain dari pemilik Yudistira Parfume melakukan pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi karena sudah kenal dekat dengan marketingnya tergolong pada faktor struktural.

Faktor nasabah pemilik UMKM yang menjalankan usaha di kios dan pasar memilih melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah berikut:

- a. Faktor Ibu Syofinar melakukan pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi, menjelaskan karena bunganya kecil dan tidak dikenakan denda saat telat dalam pembayaran angsuran bulanan. Ibu Syofinar juga menjelaskan kalau sebelumnya pernah meminjam di salah satu bank Konvensional dan mengatakan lebih enak mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah
- b. Faktor mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi, Pak Zainudin menjawab karena bunganya kecil dan prosesnya yang mudah.

Pemilik Warung Amak merasa lebih enak mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah daripada bank lainnya

- c. Faktor Pak Hadi mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan bunganya yang dirasa kecil, proses yang cepat dan sarat yang tidak sulit.
- d. Faktor Pak Husain mengambil pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dikarenakan bunganya ringan dan rasa tidak enaknyanya ketika mengambil di bank lain karena lokasi tempat jualan yang berdekatan dengan Bank BRI Syariah KC. Jambi.

Dari empat UMKM di atas, faktor pemilik UMKM yang menjalankan usahanya di pasar dan kios melakukan pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi karena bunganya kecil, tidak dikenakan denda saat telat dalam pembayaran angsuran bulanan, proses yang cepat dan sarat yang tidak sulit, dari faktor-faktor tersebut tergolong pada faktor-faktor persepsi fungsional, karena berasal dari pengalaman individu. Sedangkan faktor Pak Husain melakukan pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi karena rasa tidak enaknyanya ketika mengambil di bank lain karena lokasi tempat jualan yang berdekatan tergolong pada faktor persepsi struktural.

Penelitian yang dilakukan peneliti pada delapan nasabah selaku pemilik UMKM di dua lokasi di atas tentang faktor yang menjadikan nasabah memilih pembiayaan di Bank BRI Syariah KC. Jambi dapat diketahui jika empat nasabah pemilik UMKM yang menjalankan usahanya di ruko sudah mengetahui sistem bank syariah yang tidak ada sistem bunga bank di dalamnya, sementara dari empat

nasabah pemilik UMKM yang menjalankan usahanya di pasar dan kios belum mengetahui sepenuhnya tentang tidak adanya bunga pada pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi.

2. Manfaat dan dampak yang dirasakan nasabah dalam menggunakan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

Pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi dirasakan sangat membantu nasabah dalam mengembangkan UMKM, pembiayaan yang didapat nasabah digunakan untuk menambah pembelian stock barang-barang yang akan dijual, pembelian alat penunjang usaha dan untuk pengembangan area dengan menambah cabang atau membeli tempat usaha.

Bantuan pembiayaan yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM adalah salah satu bentuk dukungan pemerintah dan Bank BUMN Syariah untuk mengembangkan UMKM yang ada di Kota Jambi, karena masalah permodalan adalah salah satu faktor lambannya UMKM dapat berkembang. Dengan mencermati permasalahan yang dihadapi oleh UMKM, maka pemerintah melakukan upaya memperluas kredit khusus dengan syarat-syarat yang tidak memberatkan bagi UMKM, untuk membantu peningkatan permodalannya, baik itu melalui sektor jasa finansial formal, sektor jasa finansial informal, skema penjaminan dan lain-lain. Pembiayaan untuk usaha kecil, mikro dan menengah sebaiknya menggunakan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang ada, maupun non bank.²³⁴

²³⁴ Mohammad Jafar Hafsah, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*, (Jakarta: Infokop 25, 2004), hlm. 40-44.

Dari pembiayaan yang telah diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM, omset yang didapatkan nasabah setelah melakukan pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi juga mengalami peningkatan, hal ini sesuai dengan misi BRI Syariah KC. Jambi yang ke empat yaitu memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.²³⁵ Menurut pengakuan dari Pak Husain bantuan yang diberikan pihak dari pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi kepadanya hanya pembiayaan penambahan aset usaha dan untuk manajemen usaha sepenuhnya diserahkan kepada pemilik usaha itu sendiri.

3. Harapan terhadap pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC.

Jambi untuk mengembangkan UMKM

Nasabah yang melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM mengungkapkan kepuasan dengan proses pembiayaan yang cepat, sarat yang tidak menyusahkan, permintaan margin yang kecil, keringanan ketika telat dalam pembayaran angsuran dan kemudahan-kemudahan lainnya. Kepuasan tersebut juga tampak dari beberapa UMKM yang sebelumnya pernah melakukan pembiayaan di bank lain dengan mengungkapkan lebih puas melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi dan UMKM yang melakukan beberapa kali pembiayaan *Murabahah* yang sama di Bank BRI Syariah KC. Jambi.

Ungkapan kepuasan yang disampaikan nasabah tentunya terdapat harapan agar pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi dan pihak nasabah selaku pemilik

²³⁵ Dokumentasi, Profil BRI Syariah 2010.

UMKM dapat lebih saling menguntungkan. Selain harapan nasabah agar pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi tetap menjaga proses, sistem dan kemudahan yang diberikan, nasabah juga berharap agar plafon atau jumlah pembiayaan yang diberikan Bank BRI Syariah KC. Jambi dapat dinaikkan agar pemilik UMKM dapat lebih mengembangkan usahanya. Di sisi lain pemilik CV. Assalam berharap akad pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi kedepannya bisa menggunakan akad *Musyarakah*, menurutnya akad *Musyarakah* lebih adil dan membantu dalam menjalankan usaha yang saat ini dijalannya, karena usahanya sudah berjalan dimana ketika menggunakan akad *Musyarakah* atau penyertaan dana, pihak bank dan pihak nasabah saling menerima keuntungan dan kerugian jika ada kendala dalam menjalankan usaha.

Sistem atau akad *Musyarakah* adalah suatu sistem yang meliputi tata cara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha ini dapat terjadi antara bank dengan penyimpan dana, maupun antara bank dengan nasabah penerima dana.²³⁶

4. Kendala-kendala yang dihadapi nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi

Selama melakukan pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi nasabah menuturkan jika pembayaran angsuran yang harus dibayarkan nasabah kepada Bank BRI Syariah KC. Jambi berjalan dengan lancar dan tidak ada kendala, hal ini dikarenakan nasabah mengetahui bahwa membayar angsuran bulanan adalah kewajiban yang harus dilakukan pemilik UMKM sebagai nasabah.

²³⁶ M. Nur Rianto Al-Arif, *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*, (Bandung:CV Pustaka Setia, 2012), hlm. 133

Dalam hal naik turunnya omset membuat Ibu Syofinar terkadang telat beberapa hari dalam melakukan pembayaran angsuran ke Bank BRI Syariah KC. Jambi. Dalam hal ini pihak BRI Syariah KC. Jambi mengerti keadaan yang dialami nasabah dengan memberikan keringanan kepada nasabahnya ketika pembayaran angsuran yang dilakukan nasabah terkendala karena faktor menurunnya omset hasil usaha.

Naik turunnya omset sebenarnya adalah kendala yang pasti dialami setiap UMKM, tetapi hal ini dapat diatasi dengan mengatur keuangan yang didapat dari hasil UMKM yang dimiliki nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi, artinya ketika omset atau pendapatan dari UMKM naik pemilik UMKM dapat menyimpan dan menyisihkan sebagian hasil usahanya untuk pembayaran angsuran sehingga ketika omset turun nasabah tidak lagi terkendala dengan pembayaran angsuran yang harus dibayar. Kendala lain yang dihadapi Ibu Jasmani saat mengajukan pembiayaan ke BRI Syariah KC. Jambi ada beberapa berkas persyaratan peminjaman yang kurang, dari pihak BRI Syariah KC. Jambi juga membantu bersama-sama mencari jalan keluar.

Kendala selanjutnya yang dihadapi nasabah dalam mengembangkan UMKM adalah pesaing dari pelaku usaha lain, tetapi Pemilik Yudistira Parfume mengungkapkan bahwa pesaing bukan dianggap sebagai kendala, karena menurutnya rizki manusia sudah ada yang mengatur, sementara kendala yang dihadapi Pak Husain saat ini adalah tempat yang digunakan usaha masih menumpang tanah milik orang lain dan pemilik tanah dapat sewaktu-waktu mengambil hak tanah tersebut.

BAB VI

PENUTUP

A. Kesimpulan

Pembahasan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM pada penelitian ini yang mencakup tentang konsep pembiayaan *Murabahah*, persepsi nasabah Bank BRI Syariah KC. Jambi, dan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah*. Kesimpulan yang dapat dipaparkan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Konsep pembiayaan *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi menggunakan *Murabahah* dengan cicilan (*Bitsaman ajil*), konsep *Murabahah* di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah sistem jual beli dengan bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan margin yang akan didapat oleh bank dengan kesepakatan dengan nasabah dan pembelian yang dilakukan nasabah dilakukan dengan cara mengangsur. Konsep selanjutnya di Bank BRI Syariah KC. Jambi adalah menggabungkan akad *Wakalah* dan akad *Murabahah*, yaitu pihak Bank BRI Syariah KC. Jambi memberikan sejumlah uang kepada nasabah, mewakili kepada nasabah untuk membelikan barang-barang sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, dan setelah nasabah membelikan barang-barang tersebut nasabah melaporkan barang yang sudah dibeli kepada pihak bank beserta bukti pembelian. Penggabungan akad *Murabahah* dan *Wakalah* diberlakukan dengan mempertimbangkan jumlah Sumber Daya Manusia (SDM) di Bank BRI Syariah KC. Jambi yang minim,

mempercepat pembelian barang-barang dan mempermudah proses pembelian barang jika barang yang dibeli adalah barang yang menggunakan surat kepemilikan.

2. Strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi terbagi menjadi dua, yaitu strategi eksternal dan strategi internal. Strategi eksternal dilakukan dengan memperbanyak mencari nasabah dan memperluas jaringan. Agar produk *Murabahah* mikro dapat dikenal masyarakat khususnya masyarakat Kota Jambi, Bank BRI Syariah KC. Jambi melakukan kegiatan grebek pasar. Selain itu, grebek pasar juga berfungsi untuk mengumpulkan calon nasabah UMKM, kegiatan grebek pasar dilakukan di pasar-pasar inti dan pasar-pasar plasma. Strategi internal Bank BRI Syariah KC. Jambi dilakukan dalam menghadapi persaingan dengan memastikan produk dan sistem yang digunakan sesuai syariah, proses pembiayaan yang cepat, melayani nasabah dengan baik, karyawan yang jujur dan menindak tegas karyawan yang melanggar aturan.
3. Persepsi nasabah terhadap pembiayaan Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk pengembangan UMKM bermacam-macam, Informan sebagai pemilik UMKM mengungkapkan kepuasan terhadap pembiayaan yang sudah dilakukan di Bank BRI Syariah KC. Jambi baik dari sistem, aturan, pelayanan ataupun angsuran yang harus dibayar. Dengan sistem *Murabahah* bantuan yang diberikan oleh bank hanya bersifat bantuan untuk membeli sarana penunjang usaha. Sementara untuk faktor utama nasabah memilih pembiayaan

Murabahah di Bank BRI Syariah KC. Jambi, empat nasabah pemilik UMKM yang tergolong usaha menengah adalah faktor menghindari riba, sedangkan untuk empat nasabah pemilik UMKM yang tergolong usaha mikro dan kecil adalah faktor kecilnya bunga yang sebenarnya adalah *margin* karena nasabah usaha mikro dan kecil belum mengetahui tentang tidak adanya bunga di bank Syariah. Manfaat yang dirasakan nasabah dengan adanya pembiayaan dari Bank BRI Syariah KC. Jambi terhadap perkembangan UMKM adalah bertambahnya stock barang yang akan dijual, menambah alat penunjang usaha, memperluas dan memperbaiki tempat usaha, dari pengembangan tersebut keuntungan yang didapat juga mengalami peningkatan. Pemilik UMKM dan sekaligus nasabah di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk pembayaran angsuran berjalan dengan lancar dan tidak memberatkan dalam pembayarn angsuran tersebut karena seimbangny keuntungan yang didapat setelah melakukan pembiayaan untuk pengembangan UMKM.

B. Saran

Dari penelitian ini, beberapa saran yang dapat peneliti sampaikan kepada beberapa pihak sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah KC. Jambi

Peneliti berharap untuk lebih *memonitoring* dan memastikan pembiayaan yang diberikan melalui sistem *Murabahah Bil Wakalah* benar-benar sudah berjalan sesuai akad supaya tidak ada lagi nasabah yang melakukan

pelanggaran. Lebih mengedukasi nasabah ketika melakukan pembiayaan untuk mengembangkan UMKM dari segi sistem dan akad yang digunakan dan tidak hanya mengedepankan jumlah target pembiayaan yang harus dicapai setiap bulannya, agar nasabah mengetahui tentang sistem dan akad yang digunakan dan tidak ada lagi nasabah bank Syariah yang menganggap sistem Bank BRI Syariah KC. Jambi khususnya dan bank Syariah lainnya pada umumnya terdapat unsur bunga, karena salah satu tujuan berdirinya bank Syariah adalah tidak ada sistem bunga di dalamnya, menghindari riba dan menjalankan *Syariat* serta hukum Islam.

2. Bagi Nasabah

Peneliti berharap agar nasabah lebih jeli lagi pada akad yang digunakan saat melakukan pembiayaan, agar tidak ada kendala ataupun ada salah satu pihak yang merasa dirugikan dengan adanya pembiayaan dari bank Syariah.

3. Bagi Penelitian Lanjutan

Peneliti berharap agar penelitian lanjutan dapat dilakukan di bank Syariah lain dengan metode penelitian gabungan (*Mixed Method*) agar dapat diketahui persepsi dan dampak perkembangan usaha setelah adanya pembiayaan dari bank Syariah lain dengan jumlah UMKM yang lebih banyak untuk diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Jazeri, Abdurrahman. *Fiqh ala Madzahibi al-Arba'ah*, juz 3. Beirut:Dar al-Fikr, 2005.
- Al-Mandzur, Ibnu. dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005.
- Al-Zuhaili, Wahbah. *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7. dalam Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005.
- Anoraga, Panji dan Djoko Sudantoko. *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*. Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2002.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Islam Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta:Central Bank of Indonesia and Tazkia Institute, 1999.
- Antonio, muhammad Syafi'i. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta:GemaInsani Press, 2001.
- Ascarya, Diana Yumanti. *Bank Syariah: Gambaran Umum. Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK)*. Jakarta:Bank Indonesia. 2005.
- As-Shawy. dalam Abdurrahman al-Jazeri. *Fiqh ala Madzahibi al-Arba'ah*, juz 3. Beirut: Dar al-Fikr, 2005.
- Aziz, Abdul. *Memahami Fenomena Sosial Melalui Studi Kasus: Kumpulan Materi Pelatihan Metode Kualitatif*. Surabaya:BMPTSI Wilayah VII Jawa Timur,1998.
- AZ., Lukman Santoso. *Hak dan Kewajiban Hukum Nasabah Bank*. Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011.
- Bafadal, Ibrahim. *Teknik Analisis Data Penelitian Kualitatif, (dalam Metodologi Penelitian Kualitatif:Tinjauan Teoritis dan Praktis)*. Malang:Lembaga Penelitian UNISMA.
- Bank Indonesia. *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Jambi Triwulan I, 2010*.
- Bank Indonesia. *Kajian Ekonomi Regional Provinsi Jambi Triwulan I, 2011*.
- Bank Jambi. *Proposal Pembukuan Unit Usaha Syariah Bank Jambi*. 2011.
- BRI Syariah. *Laporan Berkelanjutan 2016*. Jakarta. 2016.
- Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta:Kencana Predana Media Group, 2011.
- Chandra, Purdi E. *Trik Sukses Menuju Sukses*. Yogyakarta:Grafika Indah, 2000.
- Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan terjemahannya*. Bandung: Diponegoro. 2008.

- Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi. *Rencana Strategis (Renstra) 2013-2018*. Jambi, 2017.
- Djaslim, Saladin. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Bank*. Jakarta:CV Rajawali, 1994.
- Edilius. *Kamus Ekonomi: Uang & Bank*. Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2007.
- Farid, Muhammad. *Murabahah dalam Perspektif Fikih Empat Mazhab*. Episteme. Vol. 8. No. 1, 2013.
- Firmansyah, Niko. “Pembiayaan Perbankan Syariah Mengalami Peningkatan”, <https://Jambi.tribunnews.com/amp/2017/09/20/pembiayaan-perbankan-syariah-mengalami-kenaikan/>, dikases pada 30 Desember 2017.
- Febriyanti, Resti. “Pengertian dan Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah”, http://restafebri.blogspot.com/2009/03/pengertian-dan-kriteria-usaha-mikro_08.html. diakses tanggal Desember 2017.
- Francis, Jack C. *Investment: Analysis and Management 5th edition*. Singapore:McGraw-Hill Inc, 1991.
- Hafsah, Mohammad Jafar. *Upaya Mengembangkan Usaha Kecil dan Menengah (UKM)*. Jakarta:Infokop, 2004.
- Hanafi, Ahmad. “Undang-Undang dan Peraturan Tentang UKM”, <http://infoUMKM.wordpress.com/2008/08/12/undang-undang-dan-peraturan-tentang-UMKM/> diakses tanggal 11 Desember 2017.
- Hotma, Ronny Sautama. *Hubungan Bank dan Nasabah terhadap Produk Tabungan dan Deposito*. Bandung: Citra Aditya Bakti, 1995.
- Irawan, Doddi. “Meski Kecil, Perbankan Syariah Terus Tumbuh”, <https://infoJambi.com/meski-kecil-perbankan-syariah-terus-tumbuh/>, diakses pada 10 Desember 2017.
- Jalaludin, Rakhmat. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011.
- Jazy, Ibnu. dalam Wahbah al-Zuhaili, *Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, juz 7. Software al-Maktabah al-Syamilah, 2005.
- Leavitt, Harold J. *Psikologi Manajemen*. (edisi ke empat alih bahasa oleh Muslichah Zarkasi). Jakarta:Erlangga, 1992.
- Kamello, Tan. *Hukum Jaminan Fidusia Suatu Kebutuhan yang Didambakan*. Bandung:PT. Alumni, 2003.
- Karim, Adiwarmanto. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta:IIIT Indonesia, 2003.
- Karim, Adiwarmanto. *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta:Gema Insani Press, 2001.

- Kasmir. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011.
- Komarudin. *Kamus Perbankan*. Jakarta : CV Rajawali, 1994.
- Lubis, Ibrahim. *Ekonomi Islam: Suatu Pengantar*. Jakarta: Kalam Mulia, 1995.
- Masnidar. *Analisis Cost-Plus Financing dalam Pembiayaan Murabaha Pada Bank syariah (Studi Kasus di Jambi)*. Tesis Magister. PPs IAIN STS Jambi, 2009.
- Miles, M.B. & A.M. Huberman. *Qualitative Data Analysis*. Beverly Hills. California: Sage Publication Inc, 1984.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007.
- Moleong, J Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2009.
- Muzakkir. “BRI Syariah Andalkan Pembiayaan Konsumer”.
<http://www.jambi.tribunnews.com/2016/03/13/bri-syariah-andalkan-pembiayaan-konsumer-.com>. Diakses pada 11 Februari 2018.
- Muhammad. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN. 2002.
- Muhammad, Abdullah bin. M. Abdul Goffar & Abu Ihsan al-Atsari. *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 6*. Bogor: Pustaka Imam Asy-Suafi`I, 2004.
- Muhajir, Neong. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Ombak, 2000
- Nasution, S. *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*. Bandung: Tarsito, 1998.
- Nata, Abdullah. *Studi Islam Komperhensif*. Jakarta: Prenada Media Group, 2011.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Seputar Informasi Mengenai Layanan Perbankan Tanpa Kantor (Laku Pandai)*. Jakarta: Departemen Penelitian dan Mengembangkan OJK, 2015.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016*. Jakarta: Departemen Penelitian dan Mengembangkan OJK, 2017.
- Otoritas Jasa Keuangan. *Statistik Perbankan Syariah September 2017*. Jakarta: Departemen Penelitian dan Mengembangkan OJK, 2017.
- Prastowo, Andi. *Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian*. Yogyakarta: Ar-ruzz Media, 2011.
- Rakhmat, Jalaludin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011.
- Rediantoni, Rendra. “Definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)”
<http://rendrarediantoni.wordpress.com/2013/05/14/definisi-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm/> diakses tanggal 11 Desember 2017.

- Rianto, M. Nur. *Lembaga Keuangan Syariah Suatu Kajian Teoritis Praktis*. Bandung:CV Pustaka Setia. 2012.
- Rivai, Veithzal dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking; Sistem Bank Islam Bukan Hanya Solusi Menghadapi Krisis Namun Solusi dalam Menghadapi Berbagai Persoalan Perbankan & Ekonomi Global*. Jakarta:Bumi Aksara, 2010.
- Rusdian, Pohan. *Metode Penelitian Pendidikan*. Yogyakarta:Ar-Rijal Institute dan Lanarka Publisher, 2007.
- Sautlan, Laurensius Marshall. “Pembiayaan Mikro BRI Syariah Tumbuh Paling Mini”. <http://keuangan.kontan.co.id/news/pembiayaan-mikro-BRI-syariah-tumbuh-paling-mini>, di akses pada 9 Januari 2018.
- Selfi, Oktarianisa. “Aset Syariah Tembus Rp 7,4 Triliun”. <http://www.wartanasional.com/welcome/pageUtama/asset-bri-syariah-tembus-rp-74-triliun>. Diakses pada 11 Februari 2018.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta:Ekonisia, 2008.
- Soeharto, Prawirokusumo. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta:BPFE, 2010.
- Universal Post Manager, “Perkembangan UMKM Di Indonesia”, <http://karyatulisilmiah.com/perkembangan-umkm-di-indonesia/> diakses tanggal 11 Desember 2017.
- Walgito, Bimo. *Pengantar Psikologi Umum*. Yogyakarta: Andi Offset, 2002.
- Widiyono, Try. *Aspek Hukum Operasional Transaksi Produk Perbankan di Indonesia*. Jakarta:Rineka Cipta, 2006.
- Sugiono. *Memahami Penelitian Kualitatif, Cet III*. Bandung:Alfabeta, 2007.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Sunaryo. *Psikologi untuk Keperawatan*. Jakarta : EGC. 2004
- Pasal 1 angka (2) UU No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Toha Miftah. *Perilaku Organisasi Konsep Dasar dan Aplikasinya*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003.
- Yin, Robert K. *Studi Kasus: Desain & Metode*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2015

Lampiran 1 :

Panduan Wawancara Kepada Informan

Peneliti akan mewawancarai Pimpinan Cabang, Finance Support Manager, dan Unit Head Mikro di Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mendapatkan informasi tentang konsep dan strategi pelaksanaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM. Setelah itu, peneliti akan mewawancarai informan (pemilik UMKM) yang menggunakan pembiayaan pada Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM.

4. Konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

1. Konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM
2. Sejauh mana konsep pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dapat berjalan
3. Kendala-kendala yang dihadapi Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam konsep pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM
4. Peran dan tindakan Bank BRI Syariah KC. Jambi menyelesaikan kendala-kendala yang terjadi dalam konsep pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM

5. Strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

1. Strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM

2. Sejauh mana strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM dapat berjalan
 3. Kendala-kendala yang dihadapi Bank BRI Syariah KC. Jambi dalam menjalankan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM
 4. Peran dan tindakan Bank BRI Syariah KC. Jambi menyelesaikan kendala-kendala yang terjadi dalam menjalankan strategi pelaksanaan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM
- 6. Persepsi nasabah pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM**
1. Alasan nasabah memilih pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi untuk mengembangkan UMKM
 2. Peran pembiayaan *Murabahah* Bank BRI Syariah KC. Jambi membantu dalam mengembangkan UMKM
 3. Kendala-kendala yang dihadapi nasabah pengembang UMKM terhadap terhadap pembiayaan *Murabahah*
 4. Manfaat yang dirasakan nasabah dalam menggunakan pembiayaan *Murabahah* untuk mengembangkan UMKM

Jakarta, 09 Februari 2018

No. SP. B. 029 -CSG/02-2018

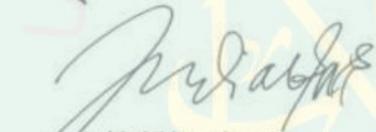
Kepada Yth : Bp. Miftahul Ulum – Pgs. HC Group Head

Dari : Corporate Secretary Group

SURAT PENGANTAR

No	Jenis	Jumlah	Keterangan
1.	Permohonan Opini dan Rekomendasi persetujuan ijin survey penelitian a.n Muflih Khallab Al Mustaqim Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Ibrahim Malang.	1 (satu) berkas	Bersama ini kami sampaikan Permohonan Opini dan Rekomendasi persetujuan ijin survey penelitian a.n Muflih Khallab Al Mustaqim Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Ibrahim Malang yang sudah disetujui oleh Corporate Secretary Group Head. Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

CORPORATE SECRETARY GROUP



Indriati Tri Handayani
Group Head



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
PASCASARJANA

Jalan Ir. Soekarno No. 34 Batu 65323, Telepon & Faksimile (0341) 531133
Website: <http://pasca.uin-malang.ac.id>, Email: pps@uin-malang.ac.id

Nomor : B-001/Ps/HM.01/03/2018
Hal : **Permohonan Ijin Survey**

12 Januari 2018

Kepada
Yth. Pimpinan Bank BRI Syariah K.C. Jambi
Di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Berkenaan dengan penyelesaian tugas akhir mata kuliah, kami mohon dengan hormat kiranya Bapak/Ibu berkenan memberikan ijin survey untuk pengambilan data bagi mahasiswa kami dibawah ini :

Nama : Muflih Khallab Al Mustaqim
NIM : 16800006
Program Studi : Magister Ekonomi Syariah
Dosen Pembimbing : 1. Prof. Dr. H. Muhammad Djakfar, SH., M.Ag.
2. Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.El.
Judul Tesis : Persepsi Nasabah terhadap Produk Pembiayaan Syari'ah untuk Mengembangkan UMKM.

Demikian permohonan ini kami sampaikan, dan atas kerjasama Bapak/Ibu kami sampaikan terima kasih.

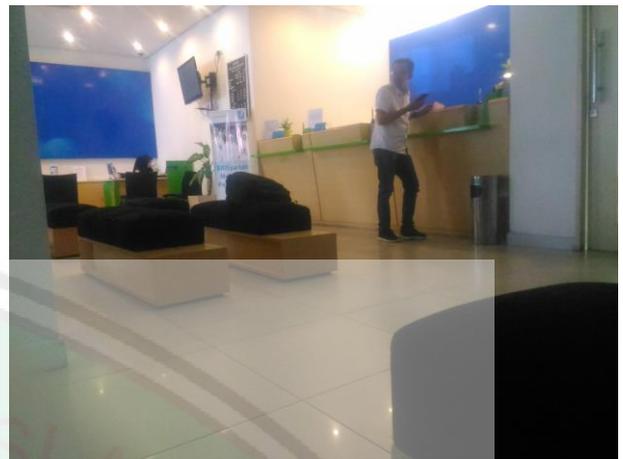
Wassalamu'alaikum Wr.Wb



DOKUMENTASI



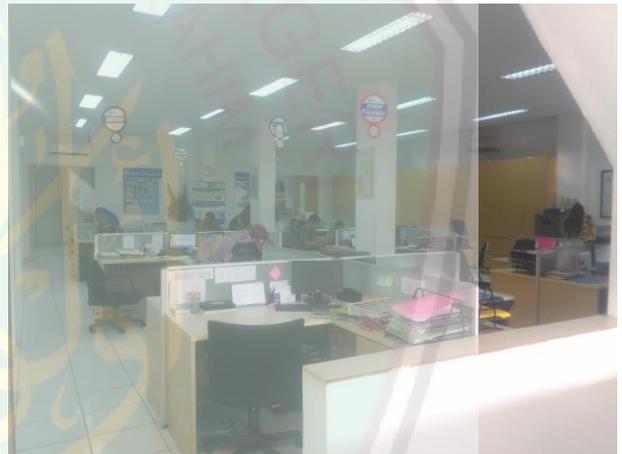
Gedung BRI Syariah KC. Jambi



Ruang Pelayanan BRI Syariah Lantai 1



Ruang Kerja BRI Syariah Lantai 1



Ruang Kerja BRI Syariah Lantai 2



Ruang Kerja BRI Syariah Lantai 3



Wawancara Pimpinan Cabang BRI Syariah



Wawancara *Finance Suport Manager*

Wawancara Manager Marketing



Wawancara Owner CV. Assalam

Wawancara Owner Yudistira Parfume



Aktifitas Usaha Yudisira Parfume

Wawancara Owner Toko Hana



Aktifitas Usaha Toko Hana



Wawancara Ibu Syofinar



Aktifitas Usaha Ibu Syofinar



Wawancara Owner Warung Amak



Wawancara Owner Toko Kerupuk Hadi



Aktifitas Usaha Toko Kerupuk Hadi



Wawancara Owner Warnas Nova



Wawancara dengan Bpk. Husain

