

TUGAS AKHIR

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH

**(Study kasus Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Cendrawasih
Pasar Cendrawasih Kota Metro)**

Oleh:

Citra Nanda Apri Garini

NPM: 13109268



Jurusan D-III Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

METRO

1438 H / 2017 M

TUGAS AKHIR

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH

**(Study kasus Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Cendrawasih
Pasar Cendrawasih Kota Metro)**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md)**

Oleh:

Citra Nanda Apri Garini

NPM: 13109268

Pembimbing I : Drs. H. M. Saleh, M.A

Pembimbing II : Liberty, SE, MA

Jurusan D-III Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI

METRO

1438 H / 2017 M

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (Study Kasus Pada Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Kota Metro)**

Nama Mahasiswa : CITRA NANDA APRI GARINI

NPM : 13109268

Jurusan : Diploma III (D-III) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqsyahkan dalam sidang munaqsyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro.

Metro, 05 Juli 2017

Pembimbing I



Drs. H. M. Saleh, MA
NIP. 19650111 199303 1 001

Pembimbing II



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metrouniv.ac.id; e-mail: syariah.iaim@metrouniv.ac.id

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-760/In.28/FEBI/PP.00.9/...07./...2017

Tugas Akhir dengan Judul: STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT CENDRAWASIH PASAR CENDRAWASIH METRO, disusun oleh CITRA NANDA APRI GARINI, NPM.13109268, Jurusan: D-III Perbankan Syariah telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: Kamis / 13 Juli 2017.

TIM UJIAN TUGAS AKHIR:

Ketua/Moderator : Drs. H. M. Saleh, M.A
Penguji I : Hermanita, MM
Penguji II : Liberty, SE., MA
Sekretaris : Upia Rosmalinda, M.E.I



Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Widiyati Ninsiana, M.Hum
19720923 200003 2 002

ABSTRAK

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH (STUDY KASUS PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT CENDRAWASIH PASAR CENDRAWASIH KOTA METRO)

CITRA NANDA APRI GARINI

NPM : 13109268

Kenyataannya dalam mengembangkan strategi pembiayaan *Murabahah* yang baik pada akhirnya akan mampu memberikan kepuasan dan meningkatkan nasabah, disamping akan mampu mempertahankan nasabah yang ada untuk terus menggunakan pembiayaan *Murabahah*, serta akan mampu pula untuk menarik calon nasabah baru untuk mencobanya. Strategi yang optimal pada akhirnya juga akan mampu meningkatkan *image* perusahaan sehingga citra perusahaan di mata masyarakat terus meningkat.

Peningkatan ini bertujuan untuk mengetahui strategi pembiayaan murabahah di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Wawancara dilakukan kepada Ibu Ana Puspita selaku Manager di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Kota Metro. Data yang didapat dianalisis secara induktif.

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan produk pembiayaan *Murabahah* sudah dilakukan dengan baik. Karena kepuasan nasabah sangat penting apabila pembiayaan *Murabahah* sesuai dengan kebutuhan atau harapan nasabahnya. Dalam strategi pengembangan pembiayaan *murabahah* kepuasan nasabah lebih diutamakan sesuai dengan kebutuhan, keinginan dan harapan nasabah dapat terpenuhi melalui pembiayaan *Murabahah*.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Citra Nanda Apri Garini

NMP : 13109268

Program Studi : Diploma 3 (D-III) Perbankan Syariah

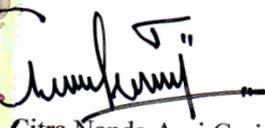
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa tugas akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 19 Juni 2017

Yang menyatakan




Citra Nanda Apri Garini
NPM : 13109268

MOTTO

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا ﴿٦﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٨﴾

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain, dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.”

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas taufik hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini.

Penulisan Tugas Akhir ini adalah sebagai salah satu dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan program D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Dalam upaya penyelesaian Tugas Akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan terima kasih kepada Ibu Prof. Dr. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro, Bapak Husnul Fatarib, Ph. D. selaku Dekan Syari'ah, Ibu Zumaroh, S.E.I, M.E.I.Sy selaku kaprodi D3 Perbankan Syari'ah, Bapak Drs. H. M. Saleh, M. A selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga, dan Ibu Liberty, SE, MA. selaku pembimbing yang telah memberi bimbingan yang sangat berharga dalam mengarahkan dan memberi motivasi. Ucapan terima kasih juga peneliti haturkan kepada KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Kota Metro yang telah membantu dalam proses penelitian. Peneliti juga mengucapkan terima kasih kepada Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan IAIN Metro yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan.

Kritik dan saran demi perbaikan Tugas Akhir ini sangat diharapkan dan akan diterima dengan lapang dada. Dan akhirnya semoga hasil penelitian yang telah dilakukan kiranya dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu perbankan syariah.

Metro, 17 Juni 2017

Peneliti

Citra Nanda Apri Garini

NPM : 13109268

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
ABSTRAK
HALAMAN ORISINALITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR TABEL

BAB 1 PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan Dan Manfaat
- D. Metode Penelitian
 - 1. Jenis dan Sifat Penelitian
 - 2. Sumber Data Penelitian
 - 3. Teknik Pengumpulan Data
 - 4. Teknik Analisa Data

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Strategi
 - 1. Pengertian Strategi
 - 2. Jenis-jenis Strategi
 - 3. Tujuan Strategi
- B. Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah
 - 1. Pengertian Pengembangan
 - 2. Pengertian Produk Pembiayaan Murabahah
 - 3. Manfaat Pembiayaan Murabahah
 - 4. Tujuan Pembiayaan Murabahah
 - 5. Landasan Hukum Pembiayaan

BAB III PEMBAHASAN

- A. Gambaran Umum Tentang KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro
 - 1. Sejarah Berdirinya KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro
 - 2. Visi Dan Misi KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro
 - 3. Struktur Organisasi KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

4. Produk-produk KJKS BMT Cendrawaih Pasar Cendrawasih Metro
- B. Pembahasan Hasil Penelitian
 1. Prosedur Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Cendrawasih Metro
 2. Strategi Pengembangan Murabahah pada KJKS BMT Cendrawasih Metro
 3. Analisis Strategi Murabahah pada KJKS BMT Cendrawasih Metro

BAB IV PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bank syariah dalam beberapa tahun ini tampaknya telah memicu berdirinya lembaga-lembaga keuangan lainnya, seperti asuransi syariah (Takaful), Leasing syariah (Ijarah), Pegadaian syariah (Al-Rahn), Baitul maal wat Tamwil (BMT), serta lembaga lainnya yang tentunya akan semakin memurnikan sistem perekonomian di Indonesia.

BMT sebagai lembaga yang berbasis masjid¹ yang mulai tumbuh dan berkembang secara efektif pada masa khalifah Ali Ibn Abi Thalib bahkan pada masa Rasulullah yang merupakan lembaga keuangan non bank yang cukup potensial untuk dikembangkan, ditengah ketidakpercayaan masyarakat kepada institusi koperasi yang dianggap sebagai perwujudan dari lembaga koperasi, yaitu lembaga yang keuntungannya selalu habis pengurus yang tidak bertanggung jawab.

BMT adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan Bayt-al maal wa al-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu BMT juga bisa menerima titipan Zakat, Infak, dan Sedekah dan dana-dana sosial lain serta

¹ Karnaen A. Perwataatmadja, *Membumikan Ekonomi Islam di Indonesia*, (Depok: Usaha Kami, 1996), h. 209.

mentasyarufkannya untuk kepentingan sosial secara terpolat dan berkesinambungan. Sedangkan Baitul Tamwil, merupakan bidang bisnis yang menjadi penyangga operasional BMT. Bidang Tamwil ini bergerak dalam penggalangan dana masyarakat dalam bentuk simpanan, (tabungan dan deposito) serta menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan usaha mikro dengan sistem jual beli, bagi hasil, maupun jasa.²

BMT dapat didirikan dalam bentuk KSM (kelompok swadaya masyarakat) atau koperasi. Penggunaan badan hukum KSM dan koperasi untuk BMT ini disebabkan karena BMT tidak termasuk kepada lembaga keuangan formal yang dijelaskan UU No. 7 tahun 1992 dan UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang dapat dioperasikan untuk menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat.

Setiap manusia pada umumnya mempunyai kebutuhan dasar diantaranya sandang, pangan, dan papan. Ketiga hal ini sangat vital adanya. Kebutuhan sandang yaitu kebutuhan akan pakaian yang setiap manusia membutuhkan untuk menutup tubuhnya. Kebutuhan pangan yaitu kebutuhan makanan yang tidak mungkin manusia menghindarinya. Sedangkan kebutuhan papan yaitu kebutuhan rumah atau tempat tinggal sebagai tempat berlindung.

Pembiayaan memberikan kemudahan kepada masyarakat dengan mengikuti ketentuan yang telah disepakati dan tidak saling merugikan antara kedua belah pihak. BMT dan nasabah sama-sama mempunyai dampak yang

² Zainal Arifin, *Memahami Bank.*, h. 25.

positif dan BMT akan menambah minat para nasabahnya untuk kembali ke BMT tersebut guna mendapatkan kemudahan.

Salah satu kegiatan usaha yang paling dominan dan sangat dibutuhkan keberadaannya di dunia ekonomi dewasa ini adalah usaha lembaga keuangan syariah. Secara umum lembaga keuangan syariah adalah lembaga yang melaksanakan tiga fungsi utama yaitu penghimpun dana, penyediaan dana, dan memberikan jasa bagi kelancaran lalu lintas dan peredaran uang. Di dalam sejarah perekonomian Islam pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai Syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat islam sejak zaman Rasulullah SAW.

PINBUK (Pusat Inkubasi Usaha Kecil) yang keberadaannya telah menyebar di semua propinsi di Indonesia, merasa prihatin terhadap kondisi usaha mikro. Melalui berbagai pengkajian yang panjang dan mendalam, maka dirumuskanlah sistem keuangan yang lebih sesuai dengan kondisi usaha mikro dan sesuai dengan syariah. Alternatif tersebut adalah BMT (Baitul Maal Wa Tamwil).

Segala kegiatan dalam bentuk penghimpunan dana masyarakat dalam bentuk kredit harus berbentuk bank. Maka munculah beberapa LPSM (Lembaga Pengembangan Swadaya Masyarakat) yang memayungi KSM BMT.³ Berangkat dari kebijakan BMT yang memfokuskan anggotanya pada sektor keuangan dalam hal penghimpunan dana dan pendaayagunaannya tersebut maka bentuk yang idealnya BMT adalah Koperasi Simpan Pinjam

³ Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah-Lingkup, Peluang Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alfabeta, 1999), h. 25.

Syariah yang selanjutnya pada tahun 2014 oleh kementerian koperasi disebut KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah).⁴

Pengembangan bidang sosial BMT, dimaksudkan untuk mampu menjangkau lapisan masyarakat yang paling bawah dan tidak mungkin disentuh dengan dana-dana komersial. Dengan produk murabahah, BMT akan mampu memberdayakan kelompok fakir-miskin. Kelompok ini perlu didampingi dan diberi modal sebagai rangsangan usahanya. Bagi sebuah lembaga yang merupakan bisnis keuangan, produk yang diperjual belikan adalah jasa keuangan. Sebelum dilakukan penjualan jasa keuangan, lembaga keuangan haruslah terlebih dulu membeli jasa keuangan yang tersedia di masyarakat dan membeli jasa keuangan dapat diperoleh dari berbagai sumber dana yang ada, terutama sumber dana dari masyarakat luas.

Karena pengumpulan, penyaluran, dan potensi pengelolaan sebagai instrumen pengentasan kemiskinan, akhir-akhir ini sudah menjadi primadona untuk disoroti dalam kajian multidimensi khazanah. Tidak terkecuali dengan Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Cendrawasih Metro yang juga merupakan lembaga keuangan non Bank. KJKS BMT Cendrawasih Metro juga sangat memperhatikan keadaan perekonomian lingkungan sekitarnya sehingga BMT Cendrawasih mengumpulkan sebagian dananya untuk dikelola sebagai salah satu wujud kepedulian terhadap sesama.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan murabahah. Sehubungan dengan hal tersebut penulis

⁴ Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori & Praktek*, (Tangerang: Pustaka Afa Media, 2012), h. 3-6.

mengadakan penelitian dengan judul “Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah Di KJKS BMT Cendrawasih pasar Cendrawasih Metro.”

Salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli murabahah. Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya misalnya 10% atau 20%.

Jadi singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit-nya* (keuntungan yang ingin diperoleh).⁵ Berdasarkan hal tersebut pihak penjual wajib memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang yang dijualnya serta menyatakan jumlah keuntungan sebagai tambahannya.

Pada aspek taktik dalam berdagang mesti memperhatikan tiga aspek penting yaitu differentiation (keunikan) dari sebuah produk, juga dengan marketing mix yang sering dikenal dengan istilah 4P (Product, Price, Place, dan Promotion), dan selling yaitu kekuatan penjualan untuk memenangkan persaingan pasar.

⁵Adiwarman A. Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 113.

Dalam konteks pemasaran pembiayaan murabahah, promosi penjualan merupakan upaya pemasaran yang bersifat media dan non media untuk merangsang coba-coba dari konsumen, meningkatkan permintaan dari konsumen atau memperbaiki kualitas produk. Hal yang penting yaitu bahwa upaya pemasaran melalui promosi penjualan dilakukan dalam jangka pendek. Nasabah akan terbiasa dengan promosi penjualan sehingga respon terhadap kegiatan promosi penjualan akan cenderung sama dengan respon terhadap kegiatan yang bukan promosi penjualan. Promosi penjualan dapat dirancang untuk memperkenalkan produk baru dan juga membangun merk dengan penguatan pesan iklan dan citra perusahaan. Selain itu promosi penjualan dapat mendorong nasabah dengan segera untuk melakukan pembiayaan murabahah.⁶

Dalam rangka mempertahankan dan mengembangkan usaha didalam persaingan yang sangat ketat agar pembiayaan murabahah tidak menurun akibat ketidak puasan nasabah, maka BMT mencoba memecahkan permasalahan dengan merencanakan setrategi pemasaran yang cocok untuk dijalankan. Kebutuhan informasi harus segera dipenuhi dengan melakukan riset agar BMT dapat mengambil tindakan-tindakan yang perlu sebagai suatu setrategi pengembangan produk pembiayaan murabahah dan perbaikan produk demi meningkatkan kinerja BMT.⁷

⁶ M. Taufiq Amir, *Dinamika Pemasaran, Jelajahi dan Rasakan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2005, h. 207.

⁷ Budi Purwadi, *Riset Pemasaran, Implementasi dalam Bauran Pemasaran*, PT. Raja Grafindo, Jakarta, 2000, h. 313

Maka bertolak dari permasalahan diatas, penulis merasa perlu untuk mencoba memberikan pemaparan lebih lanjut tentang hal tersebut. Untuk itu, penulis mencoba menuangkan dala Tugas Akhir yang berjudul : **STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK PEMBIAAYAAN MURABAHAH PADA KOPERASI JASA KEUANGAN SYARIAH BMT CENDRAWASIH PASAR CENDRAWASIH METRO.**

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan dari latar belakang penelitian yang telah di jelaskan sebelumnya, maka pertanyaan penelitian ini adalah: Bagaimana penerapan strategi pengembangan produk pembiayaan murabahah pada jasa keuangan Syariah di BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijelaskan diatas, tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan pengembangan produk pembiayaan murabahah pada jasa keuangan syariah BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin diperoleh dari penelitian ini antara lain:

- a. Secara teoritis penelitian ini dapat memberikan pengetahuan serta wawasan mengenai praktek BMT khususnya yang berkaitan dengan

akad murabahah dalam pengembangan produk pembiayaan murabahah pada BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro.

- b. Secara Praktis penelitian ini dapat berguna bagi masyarakat yang ingin melakukan pembiayaan di BMT dan dapat menjadi masukan bagi pengelola BMT dalam menyalurkan pembiayaan dengan baik dan benar sesuai dengan ketentuan syariah.

D. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah ilmu tentang metode-metode yang akan digunakan dalam melakukan suatu penelitian.⁸ Metode penelitian dibagi atas kedalam beberapa bagian antara lain: Jenis penelitian, sifat penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data dan teknik analisa data.

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Jenis dari penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), adalah penelitian yang langsung dilakukan dilapangan.⁹ Adapun maksud dari pengertian tersebut adalah penelitian tentang penerapan pengembangan produk pembiayaan murabahah pada jasa keuangan Syariah BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro.

⁸ Abdurahman Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 98.

⁹ Iqbal Hasan, *Analisa Data Penelitian dengan Statistik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 5.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi penelitian deskriptif juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasikan. Penelitian deskriptif bertujuan untuk pemecahan masalah secara sistematis dan faktual mengenai fakta-fakta.¹⁰ Jadi dapat diartikan hanya berupa keterangan-keterangan tentang untuk mengetahui pengembangan pembiayaan murabahah Pada KJKS BMT Cendrawasih pasar Cendrawasih Metro.

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua sumber yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan langsung dilapangan oleh orang yang melakukan penelitian atau yang bersangkutan yang memerlukanya. Data primer ini disebut juga data asli atau data baru.¹¹ Dalam penelitian ini sumber data primer berasal dari *Manager, Kabag Marketing* pada jasa keuangan Syariah BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro.

¹⁰ Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), h. 44.

¹¹ Iqbal Hasan, *Analisa Data.*, h. 19.

b. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada.¹² Dalam penelitian ini yang menjadi data sekunder adalah setruktur organisasi, sejarah perusahaan, brosur yang berkaitan dengan produk murabahah dan buku-buku penunjang obyek penelitian diantaranya yaitu : *Akad dan produk Bank Syariah* karangan Ascarya, *Buku Ajar Manajemen Perbankan Syariah* karangan Gita Danu Pranata, *Ayat-Ayat dan Hadis Ekonomi Syariah* karangan Mardani, *Bank Syariah Dari Teori dan Praktek* karangan Muhammad Syafi'i Antonio, *Islamic Financial Manajemen* karangan Veithzal Rivai, *Sistem dan Prosedur Oprasional Bank Syariah* karangan Muhammad, *Analisis Fiqih dan keuangan* karangan Adiwarmann A. Karim, *Islamic Banking Bank Syariah Dari Teori ke Praktek* karangan Muhammad Syafi'i Antonio dan lain-lain.

3. Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data terbagi menjadi dua yaitu:

a. Wawancara (*Interview*)

Adalah percakapan dengan maksud untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan apabila ingin mengetahui hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah responden yang sedikit

¹² Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, h. 129.

atau kecil.¹³Dengan metode ini peneliti ingin memperoleh data secara langsung mengenai penerapan akad murabahah pada pengembangan produk pembiayaan murabahah pada jasa keuangan Syariah BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro. Untuk memperoleh data yang berkaitan dengan penelitian ini, maka peneliti mencari informasi yang dibutuhkan tentang penerapan pengembangan produk pembiayaan murabahah pada KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro dengan melakukan wawancara kepada *Manager, Kabag Marketing*, untuk mencari data hambatan apa yang dihadapi dalam pengembangan produk pembiayaan murabahah dan solusi atau metode apa yang digunakan oleh KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro.

b. Dokumentasi

Sejumlah besar fakta dan data tersimpan dalam bahan yang berbentuk dokumentasi. Secara detail, bahan dokumenter terbagi beberapa macam, yaitu autobiografi, surat pribadi, buku atau catatan harian, memorial, kliping, dokumen pemerintah atau swasta, data *server* atau *flasdisk*, dan data tersimpan di *website*.

4. Teknik Analisa Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data ke dalam bentuk yang lebih mudah dibaca dan diinterpretasikan.¹⁴Setelah melakukan analisis data, langkah selanjutnya adalah memberikan penafsiran terhadap

¹³Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, h. 137.

¹⁴Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 1989), h. 217.

data-data tersebut kemudian diambil kesimpulan dengan cara berfikir induktif. Berfikir induktif adalah berangkat dari fakta-fakta atau peristiwa-peristiwa yang kongkrit, kemudian dari fakta-fakta atau peristiwa yang kongkrit itu ditarik generalisasi-generalisasi yang mempunyai sifat umum.

Berdasarkan keterangan di atas maka untuk dapat menganalisa data, penelitian menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer dan sumber data sekunder. Data tersebut dianalisa dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berawal dari informasi tentang penerapan pengembangan produk pembiayaan murabahah di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro.

BAB II

LANDASAN TEORI

C. Strategi

1. Pengertian Strategi

Pengertian strategi telah banyak didefinisikan oleh beberapa ahli, intinya menyatakan bahwa strategi adalah suatu alat yang digunakan untuk mencapai tujuan. Strategi dapat dikatakan sebagai suatu tindakan penyesuaian untuk mengadakan reaksi terhadap situasi lingkungan tertentu yang dapat dianggap penting, dimana tindakan penyesuaian tersebut dilakukan secara sadar berdasarkan pertimbangan yang wajar. Strategi dirumuskan sedemikian rupa sehingga jelas apa yang sedang dan akan dilaksanakan perusahaan demi mencapai tujuan yang ingin dicapai.

Strategi dimaksudkan supaya bagaimana tujuan-tujuan perencanaan dapat dicapai dengan menggunakan sumber-sumber yang dimiliki, diusahakan pula untuk mengatasi kesulitan-kesulitan serta tantangan-tantangan yang ada.¹⁵ Strategi dapat berupa upaya untuk menyusun target (sasaran), program, proyek untuk tercapainya tujuan serta tugas pokok perencanaan. Strategi disusun berdasarkan premis dan tujuan yang telah ditetapkan.

¹⁵ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Grafindo, 2008), h. 239.

Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan., perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu. Di dalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi faktor pendukung yang sesuai dengan prinsip –prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan, dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat, walaupun pada umumnya orang sering kali mencampuradukkan ke dua kata tersebut.¹⁶

2. Jenis-jenis Strategi

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah-langkah ke depan yang dimaksudkan untuk membangun visi dan misi organisasi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan, serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut dalam rangka menyediakan *customer value* terbaik.

Beberapa langkah yang perlu dilakukan perusahaan dalam merumuskan strategi, yaitu:

a. Strategi Lingkungan Bisnis

Strategi ini mengidentifikasi lingkungan yang akan dimasuki oleh perusahaan di masa depan dan menentukan misi perusahaan untuk mencapai visi yang dicita-citakan dalam lingkungan tersebut.

¹⁶ Dzajuli dan Yadi janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada , 2002), h. 120.

b. Strategi Analisis SWOT

Melakukan analisis internal dan eksternal (*strength, weakness, opportunity, threat*) untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan dalam menjalankan misinya. Merumuskan faktor-faktor ukuran keberhasilan (*key success factors*) dari strategi-strategi yang dirancang berdasarkan analisis sebelumnya. Menentukan tujuan dan target terukur, mengevaluasi berbagai alternatif strategi dengan mempertimbangkan sumberdaya yang dimiliki dan kondisi eksternal yang dihadapi.

c. Strategi Pemasaran

Perlu strategi pemasaran yang lebih terfokus kepada upaya untuk memenuhi pemahaman masyarakat tentang murabahah. Maka murabahah perlu meningkatkan kualitas pelayanan (*service quality*) kepada pemenuhan pemahaman masyarakat ini, misalnya mengenai apa murabahah bagaimana operasi murabahah, keuntungan apa yang didapat dari murabahah, dan sebagainya.

Sebagai lembaga keuangan yang menggunakan sistem syariah tentunya aspek syaria Islam merupakan bagian dari operasi murabahah tersebut. Syaria Islam tidak hanya bentuk normatif kajian kitab misalnya, tetapi juga hubungan antara perusahaan murabahah dengan masyarakat. Dalam hal ini, murabahah sebagai perusahaan yang berhubungan dengan masalah kemanusiaan, setidaknya dalam masalah

yang berhubungan dengan klaim nasabah murabahah bisa memberikan pelayanan yang lebih baik di bandingkan dengan produk lainnya.

Kemungkinan yang banyak itu dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Kemungkinan yang banyak itu dapat digolongkan menjadi empat kelompok variabel yang dikenal dengan “4P” dalam marketing mix yaitu:

Product (Produk), Price (Harga), Place (Distribusi), dan Promotion (Promosi).¹⁷ 4P dalam marketing Mix yaitu:

1) Product (Produk)

Produk secara umum diartikan sebagai sesuatu yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah. Produk biasanya digunakan untuk dikonsumsi baik untuk kebutuhan rohani maupun jasmani. Untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan akan produk, maka nasabah mengorbankan sesuatu sebagai balas jasanya.

Dalam perspektif syariah produksi merupakan sesuatu yang penting. Al-Qur'an menggunakan konsep produksi barang dalam arti yang sangat luas. Tekanan Qur'an diarahkan pada manfaat dari barang yang diproduksi. Memproduksi barang harus sesuai dengan kebutuhan hidup manusia. Islam juga mengajarkan untuk memperhatikan kualitas dan keberadaan produk tersebut. Islam melarang jual beli suatu produk yang belum jelas (gharar) bagi pembeli. Pasalnya disini terjadi penipuan dan ketidakadilan

¹⁷ Kotler dan Armstrong, *Dasar-dasar pemasaran.*, h. 48.

terhadap salah satu pihak. Selain keberadaan suatu produk islam juga memerintahkan kualitas produk. Barang yang dijual harus terang dan jelas kualitasnya, sehingga pembeli dapat dengan mudah memberi penilaian.¹⁸

Setiap produk yang diluncurkan ke pasar tidak selalu mendapat respon yang positif bahkan cenderung mengalami kegagalan jauh lebih besar dibandingkan keberhasilannya. Untuk menantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Khusus dengan yang berkaaitan dengan produk strategi ini dikenal dengan nama strategi produk.

Dalam strategi produk yang harus dilakukan untuk mengembangkan suatu produk adalah:

- a) Penentuan logo dan motto. Logo merupakan ciri khas suatu perusahaan sedangkan motto merupakan serangkaian kata-kata yang berisi visi dan misi.
- b) Menciptakan merk. Karena jasa memiliki beraneka ragam, maka setiap jasa harus memiliki nama. Tujuannya agar mudah dikenal dan diingat.

¹⁸ Firdaus NH dkk, Dasar & Strategi Pemasaran Syariah., h.23.

- c) Menciptakan kemasan. Kemasan merupakan pembungkus suatu produk, Dalam hal ini kemasan lebih diartikan sebagai pemberian pelayanan atau jasa kepada para nasabah.¹⁹

2. Price (Harga)

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh suatu produk. Dalam konsep islam penentuan harga ditentukan oleh mekanisme pasar, yakni bergantung kepada kekuatan-kekuatan permintaan dan penawaran. Pertemuan antara permintaan dan penawaran itu harus berlangsung secara sukarela ini bermakna tidak ada menzalimi dan dizalimi.

Dalam praktik fiqih muamalah harga mengambil posisi tengah tidak berlebih-lebihan, tidak pula merendahkan. Ini berarti bahwa dalam praktik fiqih muamalah harga mestinya harus proporsional.

Tujuan penentuan harga:

- a) Untuk bertahan hidup, dalam kondisi tertentu terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini perusahaan menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang dipasarkan laku dipasaran.
- b) Untuk memaksimalkan laba. Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat

ditingkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

- c) Untuk memperbesar Market Share. Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.
- d) Mutu Produk. Tujuan mutu produk untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin.
- e) Karena Pesaing. Penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya agar harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing.²⁰

Strategi harga yang dilakukan perusahaan adalah strategi kedua pada pembauran pemasaran dimana perusahaan sebisa mungkin menawarkan harga yang terendah sehingga lebih banyak menarik minat nasabah. Tetapi dalam islam harga haruslah proporsional tidak boleh terlalu tinggi tidak boleh terlalu rendah.

3. Place (Distribusi)

Dalam sektor jasa distribusi didefinisikan sebagai setiap sarana yang meningkatkan keberadaan atau kenikmatan suatu jasa yang menambah penggunaannya baik dengan mempertahankan pemakai

²⁰ Kasmir, *Pemasaran Bank.*, h. 153-154.

yang ada, meningkatkan nilai kegunaannya diantara pemakai yang ada ataupun menarik pemakai baru.²¹ Sarana-sarana tersebut dapat berupa kantor pusat, kantor cabang dan lain-lain yang dapat memudahkan nasabah untuk memperoleh manfaat dari jasa BMT.

Distribusi termasuk aktivitas BMT untuk membuat produk tersedia bagi nasabah. Setiap BMT haruslah memiliki pandangan saluran distribusi keseluruhan terhadap masalah distribusi dari produknya ke pemakai akhir. Dalam usaha untuk mencapai tujuan dan sasaran BMT melakukan kegiatan penyaluran. *enyaluran merupakan kegiatan penyampaian produk sampai ketangan si pamakai atau nasabah pada waktu yang tepat.

4. Promotion (Promosi)

Promosi merupakan cara langsung untuk mempengaruhi nasabah agar lebih suka membeli merk barang tertentu. Kata promosi berkonotasi satu arah informasi satu arah, sedangkan komunikasi marketing lebih menekankan interaksi dua arah. Konsekuensinya promosi dipersepsikan sebagai bentuk komunikasi marketing lebih bersifat personal dan individual. Dalam islam promosi diperbolehkan hanya saja dalam berpromosi harus mengedepankan kejujuran dan menjauhi penipuan. Disamping itu metode berpromosi tidak bertentangan dengan syariah islam.

Ada tigs mscsm sarana promosi:

²¹ Murti Sumarni, *Marketing Perbankan*, (Yogyajkarta: Liberty, 1997),. h. 269.

- a) Periklanan (Advertising). Promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, koran, majalah, televisi atau radio.
- b) Publisitas (Publicity), Promosi yang dilakukan untuk meningkatkan citra BMT didepan para calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponshorhip terhadap suatu kegiatan amal atau sosial.
- c) Penjualan pribadi, Promosi dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan setempat dalam melayani serta ikut mempengaruhi nasabah.

Strategi promosi adalah sesuatu yang dapat memperkenalkan atau mensosialisasikan produk yang ditawarkan suatu BMT melalui berbagai macam media atau cara. Tetapi dalam mempromosikan suatu produk harus mengedepankan kejujuran dan menjauhi unsur penipuan.

d. Strategi Sosialisasi

Dukungan dari berbagai pihak terutama pemerintah ulama, akademisi dan masyarakat di perlukan untuk memberikan masukan dalam penyelenggaraan operasi murabahah. hal ini dapat di perlukan selain memberikan kontrol bagi murabahah untuk berjalan

pada sistem yang berlaku dan juga meningkatkan kemampuan murabahah dalam menangkap ke butuhan dan keinginan masyarakat.²²

Dalam strategi produk perusahaan harus dapat melihat produk apa yang lebih dibutuhkan dan diinginkan oleh nasabah sehingga perusahaan dapat memperoleh banyak nasabah. Selain itu kualitas dan keberadaan produk juga harus diperhatikan sehingga tidak berpotensi terjadi penipuan

3. Tujuan Strategi

Setiap perusahaan pada dasarnya memiliki tujuan untuk dapat tetap hidup dan berkembang, tujuan itu hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Tujuan strategi bagi perusahaan, yaitu:

- a. Membantu penilaian keberhasilan.²³
- b. Membantu koordinasi dan pembuat keputsan
- c. Membantu perumusan dan implementasi strategi
- d. Membantu/mendorong memotivasi pelaksanaan strategi untuk kerja keras.²⁴

Dengan adanya tujuan strategi yang jelas dan terencana, perusahaan akan dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungannya.

²² Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2008), h. 127.

²³ Nana Herdiana Abdurahman, *Manajemen Strategi*., h. 231.

²⁴ *Ibid.*

Analisis pembiayaan atau penilaian pembiayaan dilakukan oleh *account officer* dari suatu lembaga keuangan yang level jabatannya adalah level seksi atau bagian, atau bahkan dapat pula berupa *commitee* (tim) yang ditugaskan untuk menganalisis permohonan pembiayaan.

BMT melakukan analisis pembiayaan dengan tujuan pembiayaan yang diberikan mencapai sasaran dan aman.²⁵ Untuk mencegah secara dini kemungkinan terjadi *default* oleh nasabah. Analisis pembiayaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting bagi BMT dalam mengambil keputusan untuk menyetujui atau menolak pengajuan pembiayaan.

Pemberian pembiayaan serta analisis yang mendalam terhadap calon nasabah, perlu dilakukan oleh BMT agar BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro tidak salah memilih dalam menyalurkan dananya sehingga dana yang disalurkan kepada nasabah dapat terbayar kembali sesuai dengan jangka waktu yang diperjanjikan. Pemberian pembiayaan kepada seorang *customer* agar dapat dipertimbangkan terlebih dahulu harus terpenuhi persyaratan yang dikenal dengan prinsip 6C, yaitu :

D. Pengembangan Produk Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pengembangan

²⁵ Veithzal Rivai, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), h. 345

Dalam beberapa kesempatan kita sering mendengar istilah pengembangan, seperti pengembangan kurikulum, pengembangan sistem, dan seterusnya namun banyak juga yang belum tau apa yang dimaksud pengembangan. Pengembangan berasal dari kata dasar *kembang* yang berarti menjadi bertambah sempurna.

Kemudian mendapat imbuhan *pe-* dan *-an* sehingga menjadi pengembangan yang artinya proses, cara atau perbuatan mengembangkan. Jadi pengembangan di sini adalah usaha sadar yang dilakukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan agar lebih sempurna dari pada sebelumnya.²⁶

2. Pengertian Produk Pembiayaan Murabahah

Murabahah berasal dari kata *ribhun* yang artinya keuntungan. Didalam ilmu syaraf mempunyai fungsi sebagai musyarakah diantara dua orang atau lebih, seseorang yang mengerjakan sesuatu sebagai mana yang lain juga mengerjakan. Jadi pengertian murabahah secara bahasa adalah mengambil keuntungan yang telah disepakati.²⁷ Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. *Margin* keuntungan merupakan selisih harga jual dikurangi harga asal yang merupakan pendapatan atau keuntungan bagi penjual. Penyerahan barang dalam jual

²⁶ Pusat Bahasa departemen pendidikan nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: BalaiPustaka, 1989), h. 414.

²⁷ Abu Rifqi Al Hanafi, *Kamus Al-Amanah Arab-Indonesia*, (Surabaya: CV. Adis, 2002), cet. ke-1, h. 63.

beli murabahah dilakukan pada saat transaksi, sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguhan dan cicilan.²⁸

Pada perbankan syariah jual beli yang paling sering digunakan adalah jual beli yang memakai murabahah. Misalnya seseorang membeli barang kemudian menjual kembali dengan keuntungan tertentu berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Akad murabahah ini merupakan salah satu bentuk *natural certainly contract*, karena dalam murabahah ditentukan beberapa *required rate of profitnya* (keuntungan yang ingin diperoleh).

Berdasarkan pengertian dari beberapa pakar dan di lihat dari gambaran implementasi murabahah diperbankan maka penulis dapat menyimpulkan bahwasannya murabahah adalah suatu transaksi jual beli dengan keuntungan (*laba*) yang diketahui (*transparasi*) antara pembeli dan penjual, di mana pihak bank sebagai penjual bekerjasama dengan *supplier* sebagai perantara yang menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah sebagai pembeli. Harga jual yang ditetapkan adalah harga beli bank dari *supplier* atau pemasok dengan penambahan keuntungan yang diketahui dan disepakati oleh kedua belah pihak yaitu harga jual yang sudah termasuk margin keuntungan yang diperoleh dan jangka waktu pembayaran dengan menuliskannya di dalam akad perjanjian jual beli.

²⁸ Ataul Haque, *Reading in Islamic Banking*, (Dhaka: Islamic Foundation, 1987), h. 216.

Praktek murabahah pada perbankan selalu dilakukan dengan cara pembayaran cicilan (*Bai'u Bithaman Ajil*) di mana dalam transaksi ini barang diserahkan setelah akad, sedangkan pembayaran dilakukan secara angsuran atau tangguhan. Dalam jual beli murabahah ini adanya keuntungan yang disepakati yang mana penjual harus memberitahukan pembeli tentang harga beli barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada pembiayaan tersebut. Murabahah akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia anggap kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia mensebusnya pada saat diterima. Harga jual pada pemesanan adalah harga beli pokok *plus margin* keuntungan yang telah disepakati.

3. Manfaat Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah memberikan banyak manfaat kepada bank syariah ataupun nasabahnya. Salah satu manfaat yang diperoleh bank adalah adanya keuntungan dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu sistem pembiayaan sangat sederhana dan memudahkan penanganan administrasi bank syariah.

Sesuai dengan sifat bisnis (*tijarah*), transaksi murabahah memiliki beberapa manfaat, yaitu: Bai'al-Murabahah memberi banyak manfaat pada bank syariah salah satunya adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu

sistem bai' al-Murabahah juga sangat sederhana hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di bank syariah.

Selain manfaat diatas murabahah juga memiliki resiko yang harus diantisipasi antara lain:

- a. Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Penolakan nasabah yaitu barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya, karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan barang yang dipesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjual, barang tersebut akan menjadi milik bank.²⁹

4. Tujuan Pembiayaan Murabahah

Bank syariah dengan menggunakan fasilitas murabahah dapat membiayai nasabahnya untuk keperluan modal kerja atau pembiayaan perdagangan. Adapun tujuan pembiayaan:

- a. Bank dapat membiayai keperluan modal kerja nasabahnya untuk membeli:
 - 1) Bahan mentah
 - 2) Bahan setengah jadi
 - 3) Barang jadi

²⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 107.

- 4) Stok dan persediaan
 - 5) Suku cadang dan penggantian
- b. Bank dapat pula membiayai penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh nasabahnya termasuk di dalamnya biaya produksi barang baik untuk pasar domestik maupun di ekspor pembiayaan akan meliputi:
- 1) Biaya bahan mentah
 - 2) Tenaga kerja
 - 3) *Oferheads cost*
 - 4) *Margin* keuntungan
- c. Nasabah dapat pula meminta bank untuk membiayai stok dan persediaan mereka. Keperluan pembiayaan mereka di tentukan pada besarnya stok dan persediaanya (*re-ordering lefel*), pembiayaan juga meliputi biaya bahan mentah ,tenaga kerja dan *oferhead* .
- d. Dalam hal di mana nasabah perlu untuk mengimpor bahan mentah,barang setengah jadi,suku cadang dan pengantian dari luar negri menggunakan *letter of credit*, Bank dapat membiayai permintaan akan letter of credit tersebut dengan menggunakan prinsip murabahah.
- e. Nasabah yang telah mendapatkan kontrak, baik kontrak kerja maupun kontrak pemasukan barang, dapat pula meminta pembiayaan dari bank. Bank dapat membiayai keperluan ini dengan prinsip murabahah dan untuk itu bank dapat meminta surat perintah kerja (SPK) dari nasabah yang bersangkutan.³⁰

³⁰ Ismail A.H., *Bank Islamic Malaysia*, (Kualalumpur: Principle and Operation, 1990), h. 29.

5. Landasan Hukum Pembiayaan Murabahah

Landasan hukum akad murabahah para ulama fiqih telah banyak membahas bentuk-bentuk aqad jual beli dalam bermu'amalah meskipun demikian, dari sekian banyak bentuk-bentuk aqad jual beli tersebut, ada tiga jenis bentuk akad jual beli yang perlu dilakukan dan dikembangkan pada zaman Rasulullah dan sahabat sebagai sandaran pokok dalam investasi dan pembayaran modal kerja dalam bermuamalah dan aqad ini masih terus dikembangkan dalam penerapan perbankan syariah saat ini, yaitu *bai'as-salam*, *bai'al-istishna* dan *bai'al-murabahah*. Secara umum para pakar ekonomi perbankan syariah berpendapat bahwa membolehkan jual beli murabahah sebagai transaksi pembiayaan dalam perbankan, dalam hal ini mereka berpedoman pada Al-Qur'an dan Al-Hadist.

a. Dasar Hukum Menurut Al Qur'an:

Ayat-ayat Alquran yang dapat dijadikan rujukan dasar akad transaksi murabahah adalah:

Diantara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung (*riba*), sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional. Berbeda dengan murabahah dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga namun hanya menggunakan margin.

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

“Orang-orang yang makan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata, Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu dan urusannya kepada Allah. Orang yang kembali maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka mereka kekal didalamnya” (Qs. al-Baqarah:275)³¹

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah Swt mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum, serta menolak dan melarang konsep ribawi. Berdasarkan ketentuan ini, jual beli murabahah mendapat pengakuan dan legalitas dari syara’, dan sah untuk dioprasionalikan dalam praktik pembiayaan pada Bank Syariah karena merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung unsur ribawi.³²

b. Dasar Hukum Menurut Al-Hadist:

Hadis-hadis rosul yang dapat dijadikan rujukan dasar acuan transaksi al-murabahah, adalah:

أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

“Wahai Rasulullah, mata pencaharian (kasb) apakah yang paling baik?” Beliau bersabda, “Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi).” (HR. Ahmad 4: 141, hasan lighoirihi).

³¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2002), h. 47.

³² Dengnaja, *Akad Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011), cet. ke-1, h. 86.

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه و سلم: « التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ - وَفِي رِوَايَةٍ: مَعَ النَّبِيِّينَ وَ الصَّدِيقِينَ وَ الشُّهَدَاءِ - يَوْمَ الْقِيَامَةِ » رواه ابن ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم

Dari ‘Abdullah bin ‘Umar *radhiallahu ‘anhu* bahwa Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang *shiddiq* dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nant). (HR Ibnu Majah No. 2139, al-Hakim No. 2142 dan ad-Daraquthni No. 17).

Ijma’ umat Islam telah berkonsensus tentang keabsahan jual beli, karena manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang dihasilkan dan dimiliki oleh orang lain. Oleh karena itu jual beli adalah salah satu jalan untuk mendapatkannya secara sah. Dengan demikian maka mudahlah bagi setiap individu untuk memenuhi kebutuhannya.

c. Ijma’

Abdullah Saeed mengatakan, bahwa Al-Qur’an tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan didalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian dan perdagangan. Demikian juga tidak ada hadis yang memiliki acuan langsung kepadanya dalam alqur’an atau hadis yang diterima umum, para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain. Imam malik mendukung pendapatnya dengan acuan pada praktek orang-orang madinah, yaitu ada konsesus pendapat di sini (di Madinah) mengenai hukum orang

yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan.

Imam safii tanpa bermaksud untuk membela pandangannya mengatakan jika seseorang menunjukan komoditas kepada seseorang dan mengatakan, “kamu beli untuku, aku akan memberikan keuntungan begini, begini”, kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah. ulama hanafi, marghinani, membenarkan berdasarkan kondisi penting bagi falibitas penjualan di dalamnya, dan juga karna manusia sangat membutuhkannya. Ulama syafii, Nawawi secara sederhana mengemukakan bahwa penjualan murabahah sah menurut hukum tanpa bantahan.³³ Mayoritas para ulama membolehkan jual beli dengan cara murabahah, karna manusia sebagai anggota masyarakat selalu membutuhkan apa yang di hasilkan dan di miliki orang lain.

d. Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN)

Dewan syari’ah nasional menetapkan aturan tentang murabahah sebagai mana tercantum dalam fatwa Dewan Syariah Nasional no. 04/DSN-MUI/IV/2000 tertanggal 1 April 2000 sebagai berikut:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba

³³ M. Ufuqul al-Asqalani, *Bulughu al-Maram min Adillah al-Ahkam*, (Beirut:Muassasah Al-Rayyan, 2000), h. 50.

- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- 5) Bank harus menyampaikan semua yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungan. Dalam hal ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- 9) Jika bank hendak mewalihkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.³⁴

³⁴ Bambang Rianto Rustam, *Perbankan Syari'ah, (Akuntansi Pendanaan dan Pembiayaan)*, (Pekanbaru: Mumtaaz Cendekia Adhitama, 2008), h. 48.

Kaidah dan hal-hal yang berhubungan dengan murabahah antara lain:

- 1) Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
- 2) Biaya aktual dari barang yang akan diperjual belikan harus diketahui oleh pembeli
- 3) Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk didalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan
- 4) Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian
- 5) Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ke tiga, maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariah Islam
- 6) Murabahah memegang kedudukan kunci nomor dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat di terapkan dalam:
 - a) Pembiayaan pengadaan barang
 - b) Pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit (L/C)* cara pembiayaan internasional yang memungkinkan eksportir menerima pembayaran tanpa menunggu berita dari luar negeri setelah barang dan berkas dokumen dikirimkan keluar negeri (kepada pemesan)

7) Murabahah akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan likuiditas. Ia meminta pada bank agar mbiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menebusnya pada saat di terima. Harga jual pada pemesan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah di sepakati untuk menjaga hal-hal yang tidak di inginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah di sepakati bersama.³⁵ Bank harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi nasabah memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lainnya. Apabila Pemesan barang telah memeneuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hal ini merupakan konsesus para yuris muslim karena peranan telah di analogikan dengan dhimmah (hutang) yang harus di tunaikan.

Dalam salah satu buku sistem dan prosedur oprasional bank syariah mengatakan bahwa semua permohonan untuk fasilitas murabahah harus memenuhi *terms of conditions* sebagai berikut:

- a) Syarat pengajuan permohonan
 - (1) Individu

³⁵ Al-Bahuti, *Kasyaful-Qina' an Matin al—Aqna*, III, h. 234.

- (2) Minimal berusia 21 tahun
- (3) Berakal sehat
- (4) Tidak berada dalam keadaan pailit
- (5) Mempunyai integritas pribadi yang baik

b) Perusahaan

- (1) Bank Islam lebih menyukai badan hukum yang tidak bertentangan dengan syariah dan pemohon mempunyai rekening bank di bank syariah dan cabang-cabangnya
- (2) Margin pembiayaan bank dapat menyediakan pembiayaan sampai dengan 100% berdasarkan biaya barang yang akan diperjual belikan atau biaya kontrak ditempat nasabah, kemudian ditentukan margin atau harga dari selisih harga pokok tersebut sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah.
- (3) Penetapan harga jual kepada nasabah adalah harga beli ditambah dengan margin keuntungan kita. Dan margin keuntungan bank akan ditentukan dari waktu ke waktu. Harga jual dapat ditentukan oleh pihak bank pada saat permohonan pembiayaan yang disetujui atau pada saat setiap kali mencairkan dana pembiayaan (untuk modal kerja secara revolving).

- (4) Angka waktu pengembalian waktu pengembalian setiap pembiayaan murabahah tidak lebih kurang dari 1 atau 3 tahun.
- (5) Cara pengembalian pada saat jatuh tempo nasabah memberikan wewenang pada bank untuk mendebit kewajibannya di rekening bank. Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomi dilarang menunda penyelesaian utang tersebut bank dapat mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian finansial yang diakibatkan penundaan. Tapi jika pemesan berhutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, pembiayaan harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup.
- (6) Anggunan selain dari anggunan barang yang mendapatkan pembiayaan, bank jika perlu dapat meminta anggunan atau garasi. Jenis dan nilainya akan ditentukan oleh bank pada saat menyetujui permohonan pembiayaan.³⁶

³⁶ Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, h. 130.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tentang KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

1. Sejarah Berdirinya KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) BMT Cendrawasih didirikan pada 30 Agustus 2010 dengan Badan Hukum Nomor 518/04/D7.05/BH/X.10/VIII/2010 yang beralamat di pasar Cendrawasih lantai 2. Kelurahan Imopuro. Kecamatan Metro Pusat.

Ide awal pendirian BMT ini adalah obrolan beberapa pedagang pasar untuk mengukuhkan silaturahmi sesama mereka dan akhirnya sepakat untuk mendirikan KJKS/BMT. Pada awal bulan februari 2010 diadakanlah rapat pendirian KJKS BMT Cendrawasih yang dihadiri sekitar 36 orang pedagang pasar dan didukung oleh gerakan dakwah masyarakat minang yang tergabung di FBUI (Forum Bersama Umat Islam) dan pada rapat pendirian ini sekaligus sebagai awal operasionalnya.

BMT Cendrawasih didirikan seiring pelaksanaan syariat dalam kehidupan tidak lepas didalamnya adalah pelaksanaan perekonomian yang islami. Pendiri KJKS BMT Cendrawasih dilandasi oleh adanya

keperihatinan masyarakat pasar Metro dan khusus para pedagang di pasar Cendrawasih yang tergabung dalam kegiatan pertemuan rutin pada setiap sabtu dan minggu siang akan banyaknya rentenir atau lembaga yang mengatasnamakan koperasi yang meminjam dananya dengan bunga 20 % atau lebih perbulan meskipun dengan syarat yang mudah namun menyebabkan sebagian pedagang mengalami kemerosotan bahkan kehancuran usaha.

Oleh karena itu sudah banyak berdiri KJKS atau BMT namun dirasa masih kurang peranannya dalam mengangkat usaha kecil di pasar sehingga menjadi sasaran rentenir. Hal ini yang mendorong para pedagang Cendrawasih untuk mendirikan KJKS atau BMT di pasar yang langsung bersinggungan dengan pedagang.

Atas kuasa rapat pembentukan koperasi BMT yang diselenggarakan pada tanggal 09 April 2010 ditunjuk oleh pendiri selaku kuasa pendiri dan sekaligus untuk pertama kalinya sebagai pengurus dan menyatakan mendirikan koperasi BMT serta menandatangani anggaran dasar koperasi BMT Cendrawasih yang diisi anggaran dasar, landasan, asas, dan prinsip maksud dan tujuan usaha serta keanggotaan.

2. Visi dan Misi KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

a. Visi KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

Didalam melaksanakan kegiatan KJKS BMT Cendrawasih membangun untuk menggalang potensi usaha bersama guna

memberikan dukungan dan pengembangan usaha bagi anggota KJKS BMT Cendrawasih dalam upaya ikut memajukan dan mensejahterakan masyarakat khususnya usaha kecil dan menengah diseperti pasar kota Metro dan pada umumnya seluruh pedagang dengan melaksanakan usaha yang sesuai dengan syariah islam dan saling membantu.

b. Misi KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

Untuk mewujudkan visi tersebut, KJKS BMT Cendrawasih menjabarkan kedalam misi sebagai berikut:

- 1) Menggalang seluruh potensi pedagang Cendrawasih guna mewujudkan kemandirian usaha
- 2) Berusaha melaksanakan system syariah dalam bermuamalah
- 3) Meningkatkan kepercayaan anggota, terutama perdagangan pasar
- 4) Mempermudah anggota dalam mengembangkan usaha
- 5) Meningkatkan kualitas SDM pengurus, pengelola dan anggota sehingga lebih professional dan islami
- 6) Meningkatkan kesejahteraan anggota.³⁷

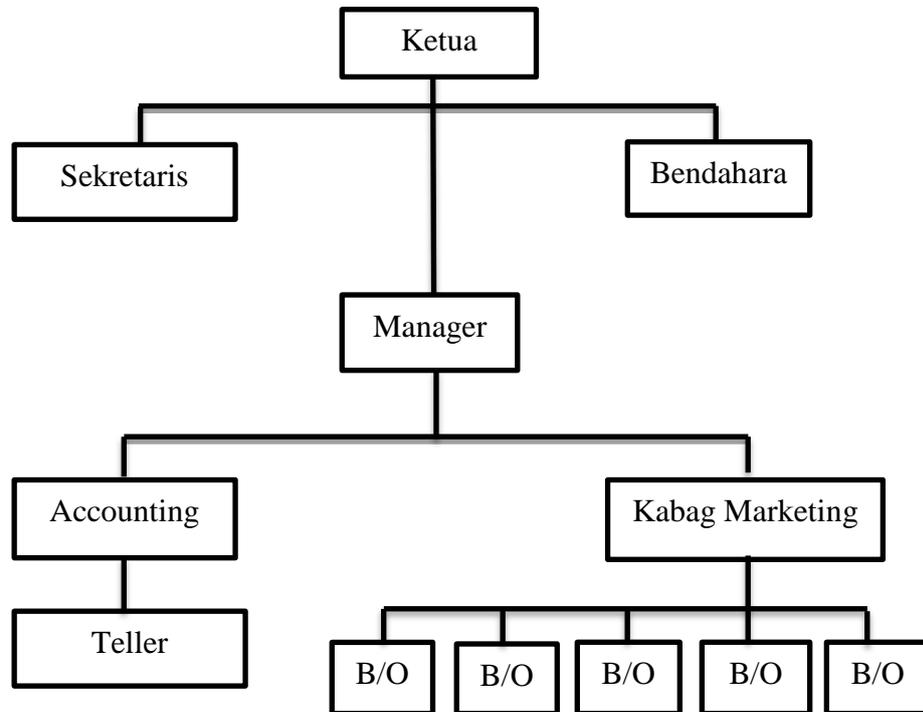
³⁷Dokumentasi KJKS BMT Cendrawasih Metro

3. Struktur Organisasi BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

Ketua	: H. Aswar
Sekretaris	: Renol Israwardi
Bendahara	: Sahrial Sutansarih
<i>Manajer</i>	: Ana Puspita
<i>Accounting</i>	: Aprilia Puspitasari
<i>Teller</i>	: Erna Yulianti
Kabag <i>Marketing</i>	: Usman Tanjung
B/O	: M. Husein Sarifudin
B/O	: Ahmad Saifinur
B/O	: Mey Susanti
B/O	: Mar'atu Rofiqoh
B/O	: Rini Yusmitasari ³⁸

³⁸ Data KJKS BMT Cendrawasih Metro

GAMBAR 3.1
STRUKTUR ORGANISASI



Sumber data : KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

4. Produk-produk KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro

a. *Musyarakah*

akad jual beli antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana masing-masing pihak memberikan *kontribusi* dana amal (*expertise*) dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan resiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan. Dalam *bersyarikah* ada 5 syarat yang harus dipenuhi yaitu:

- 1) Benda (harta dinilai dengan uang)
- 2) Harta-harta itu sesuai dalam jenis macamnya

- 3) Harta-harta dicampur
- 4) Satu sama lain membolehkan untuk membelanjakan harta itu
- 5) Untung rugi diterima dengan ukuran harta masing-masing

Musyarakah mempunyai 2 jenis yaitu *musyarakah* pemilikan dan *musyarakah akad* (kontrak).

- 1) *Musyarakah* pemilikan tercipta karena warisan, wasiat atau kondisi lainnya yang mengakibatkan pemilikan satu aset oleh dua orang atau lebih. Dalam *Musyarakah* ini kepemilikan dua orang atau lebih berbagi dalam sebuah aset nyata dan berbagi pula keuntungan yang dihasilkan oleh aset tersebut.
- 2) *Musyarakah akad* tercipta dengan cara kesepakatan dimana dua orang atau lebih setuju bahwa tiap orang dari mereka memberikan modal *musyarakah*. Merekapun sepakat berbagi keuntungan dan kerugian. *Musyarakah akad* terbagi *inan, mufadah, a'mal, wujud*.
 - a) *Syirkah inan* yaitu kontrak antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan suatu porsi dari keseluruhan dana dan berpartisipasi dalam kerja, keuntungan, dan kerugian yang dibagi sesuai dengan kesepakatan diantara mereka.

- b) *Syirkah mufadah* yaitu kontrak kerjasama antara dua orang atau lebih. Setiap pihak memberikan dana yang jumlahnya sama dan berpartisipasi dalam kerja, keuntungan dan kerugian yang dibagi secara sama besar.
- c) *Syirkah a'mal* yaitu kontrak kerjasama antara dua orang seprofesi untuk menerima pekerjaan secara bersama dan berbagi keuntungan dari pekerjaan itu. Misal dua orang arsitek menggarap sebuah proyek
- d) *Syirkah wujuh* yaitu kontrak kerjasama antara dua orang atau lebih yang memiliki reputasi dan prestasi baik dalam bisnis. Mereka membeli barang secara *kredit* dari suatu perusahaan dan menjual barang tersebut secara tunai. Keuntungan dan kerugian dibagi berdasarkan jaminan yang disediakan masing-masing.

Pada bidang perbankan penerapan *musyarakah* dapat berwujud hal-hal berikut:

- 1) Pembiayaan proyek, *musyarak* biasanya diaplikasikan untuk pembiayaan dimana *nasabah* dan bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek tersebut. Setelah proyek itu selesai, *nasabah* mengembalikan dana tersebut bersama hasil yang telah disepakati.

2) Modal *Ventura*, pada lembaga keuntungan khusus yang dibolehkan melalui *investasi* dalam kepemilikan perusahaan, *musyarakah* diterapkan dalam skema modal *ventura*. Penanaman modal dilakukan untuk jangka tertentu dan setelah itu bank melakukan *divestasi* atau menjual bagian sahamnya, baik secara singkat maupun bertahap.

b. Mudharabah

Bentuk kerja sama antara dua atau lebih pihak dimana pemilik modal (*shahibul amal*) mempercayakan sejumlah modal kepada pengelola (*mudharib*) dengan suatu perjanjian diawal.³⁹ Bentuk ini menegaskan kerja sama dengan *kontribusi* seratus persen modal dari pemilik modal dan keahlian dari pengelola.

Akad *mudharabah* digunakan BMT untuk memfasilitasi pemenuhan kebutuhan permodalan bagi nasabah guna menjalankan usaha atau proyek dengan cara melakukan penyertaan modal bagi usaha atau proyek yang bersangkutan. Rukun *Ijarah*:

- 1) Orang yang *berakad*:
 - (a) Pemilik modal (*Shahibul maal*)
 - (b) Pelaksanaan/usahawan (*mudharib*)
- 2) Modal (*maal*)
- 3) Proyek
- 4) Keuntungan
- 5) *Ijab Qobul*

³⁹Hasil wawancara dengan Usman Tanjung selaku Kabag Marketing di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.10 WIB

Syarat umum:

- 1) Orang yang terkait dalam akad cakap hukum
- 2) Syarat modal yang digunakan harus:
 - (a) Berbentuk uang (bukan barang)
 - (b) Jelas jumlahnya
 - (c) Tunai (bukan berbentuk hutang)
 - (d) Langsung diserahkan kepada *mudharib*

Manfaat:

- 1) Usaha 100% dibiayai oleh BMT
- 2) Dapat digunakan untuk pembiayaan modal kerja usaha
- 3) Sistem bagi hasil sesuai dengan proyek/usaha
- 4) Pembayaran dapat dilakukan sesuai dengan *cash-flow*

c. *Murabahah*

Murabahah merupakan suatu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif, maupun yang bersifat konsumtif. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati dan tidak terlalu memberatkan calon pembeli.⁴⁰ Sedangkan *murabahah* dalam istilah fikih islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain

⁴⁰Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (*margin*) yang diinginkan.

Berdasarkan definisi diatas, dapat diambil pengertian bahwa jual beli *murabahah* adalah suatu bentuk jual beli dimana penjual memberi tahu kepada pembeli tentang harga pokok tersebut kemudian memberikan keuntungan (*margin*) kepada penjual sesuai dengan kesepakatan. Tentang keuntungan yang disepakati, penjual harus memberi tahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada pembiayaan tersebut.

d. *Wakalah*

Perwakilan adalah *al-wakalah* atau *al-wakilah*. Menurut bahasa artinya *al-hafidz*, *al-kifayah*, *al-dhaman* dan *at-tawhidh* atau penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat. Yaitu pelimpahan kekuasaan oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang diwakilkan. Islam mensyariatkan *wakalah* karena manusia membutuhkannya.

Rukun dan syarat wakalah:

- 1) Wakil atau yang mewakili, syarat-syarat wakil
 - (a) Cakap hukum, berakal
 - (b) Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya
 - (c) Wakil adalah yang diberi amanat

2) *Muwakkal fih* (sesuatu yang diwakilkan), syarat-syarat sesuatu yang diwakilkan

(a) Diketahui dengan jelas oleh yang mewakili, maka batal mewakili maka batal mewakili sesuatu yang masih samar, seperti “Aku jadikan engkau sebagai wakilku untuk mewakili salah seorang anakku”

(b) Tidak bertentangan dengan syariah islam

(c) Dapat diwakilkan menurut syariah islam . Manfaat barang atau jasa harus bisa dinilai dan dapat dilaksanakan dalam kontrak. Sedangkan hal-hal yang tidak bisa diwakilkan seperti shalat, puasa maka itu tidak sah.

3) *Sighat*, yaitu lafadz mewakili *sighat* diucapkan dari yang berwakil sebagai simbol keridhaannya untuk mewakili dan wakil menerimanya. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan diantara para pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari’ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

e. *Ijarah*

Adalah penjualan manfaat yaitu pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang dan jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa upah tanpa diikuti dengan pemindahan

kepemilikan (*ownership milkiyah*) barang itu sendiri.⁴¹ Dalam praktek keuangan sendiri jenis *ijarah* yang paling sering digunakan adalah *Al-Ba'i wa al-ijarah muntahia bi al-tamlik* yang merupakan rangkaian dua buah akad, yakni akad *al-ba'i* dan akad *bi al-tamlik*. *Al-ba'i* merupakan akad jual beli, sedangkan *al-ijarah muntahia bi al'tamlik* merupakan kombinasi sewa menyewa (*ijarah*) dan jual beli atau *hibah* di akhir masa sewa, *ijarah muntahiya bi al-tamlik* adalah transaksi sewa dengan perjanjian untuk menjual atau menghibahkan objek sewa di akhir priode sehingga transaksi ini diahiri dengan kepemilikan objek sewa. Dalam *ijarah muntahia bi al-tamlik* pemindahan hak milik barang terjadi dengan salah satu dari dua cara berikut ini:

- 1) Pihak yang menyewakan berjanji akan menjual barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa
- 2) Pihak yang menyewakan berjanji akan menghibahkan barang yang disewakan tersebut pada akhir masa sewa.

Adapun bentuk alih kepemilikan *ijarah muntahia bi al-tamlik* antara lain:

- 1) Hibah di akhir priode, yaitu ketika hibah diakhir priode sewa aset dihibahkan kepada penyewa.

⁴¹ Hasil wawancara dengan Usman Tanjung selaku Kabag Marketing di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.10 WIB

- 2) Harga yang berlaku pada akhir periode yaitu ketika pada akhir periode sewa dibeli oleh penyewa dengan harga yang berlaku pada saat itu
- 3) Harga *ekuivalen* dalam periode sewa yaitu ketika membeli aset dalam periode sewa sebelum kontrak sewa berakhir dengan *ekuivalen*.

Dalam manajemen perbankan syariah, Bank syariah dan lembaga keuangan syariah lainnya dalam melayani produk pembiayaan, mayoritas masih terfokus pada produk-produk *murabahah* (prinsip jual beli). Pembiayaan *ijarah* memiliki kesamaan dengan pembiayaan *murabahah* karena termasuk dalam kategori *natural certainty contracts* dan pada dasarnya adalah kontrak jual beli.

Perbedaan antara *ijarah* dan *murabahah* terletak pada objek transaksi yang diperjual belikan dalam pembiayaan *murabahah* yang menjadi objek transaksi adalah barang, seperti tanah, rumah, mobil dan sebagainya, sedangkan dalam pembiayaan *ijarah* objek transaksinya adalah jasa baik manfaat atas barang maupun atas tenaga kerja, sehingga dengan *skim ijarah* bank syariah dapat melayani nasabah yang membutuhkan jasa bentuk pembiayaan *ijarah* merupakan salah satu teknik pembiayaan ketika kebutuhan pembiayaan *investor* untuk membeli aset terpenuhi dan *investor* hanya membayar sewa pemakaian tanpa harus mengeluarkan modal yang cukup besar untuk membeli aset tersebut.

Secara umum timbulnya *ijarah* disebabkan oleh adanya kebutuhan akan barang atau manfaat barang oleh *nasabah* yang tidak memiliki kemampuan keuangan. Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat (hak guna), bukan perpindahan ke pemilikan (hak milik).

Pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli objek transaksinya barang, sedangkan pada *ijarah* objek transaksinya adalah barang dan jasa. *Ijarah* merupakan suatu transaksi yang sifatnya saling tolong menolong yang mempunyai landasan kuat dalam Al-Qur'an dan Hadist. Konsep ini mulai dikembangkan pada masa *Khalifah Umar bin Khatab* yaitu ketika adanya sistem bagian tanah dan adanya langkah *revolutioner* dari *khalifah Umar* yang melarang pemberian tanah bagi kaum muslim di wilayah yang ditaklukan. Dan sebagian langkah alternatif adalah membudidayakan tanah berdasarkan pembayaran *kharaj*.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

1. Prosedur Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *murabahah* adalah *akad* jual beli yang merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati oleh kedua belah pihak yang bertransaksi. Pembiayaan merupakan salah satu produk yang diberikan untuk melayani masyarakat dalam mengembangkan usaha. Pembiayaan *murabahah*

pada KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro merupakan pembiayaan yang objeknya adalah berupa barang. Pihak bank harus menyediakan barang barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai kesepakatan, nasabah membayar barang tersebut dengan cara angsuran. Ketika nasabah menginginkan untuk membeli barangnya maka pihak BMT mencairkan sejumlah dana sesuai dengan harga barang yang diinginkan, dengan catatan pihak BMT menemaninasabah untuk membeli barang yang diinginkan oleh nasabah sehingga penyelewengan penggunaan dana dapat terhindarkan.⁴²

Pembiayaan *murabahah* dalam KJKS BMT Cenrawasih Pasar Cendrawasih Metro mempunyai beberapa jenis pembiayaan yakni PPR (Pembiayaan Pemilikan Perumahan), Pembiayaan Mobil, Pembiayaan motor, Pembiayaan-pembiayaan ini merupakan pembiayaan murabahah yang sudah jelas barangnya. Menurut penuturan *Retail Banking official* yakni Wijayanti Aprilia, pembiayaan yang menggunakan *akad murabahah* yaitu pembiayaan *konsumtif*, pembiayaan Mobil, serta pembiayaan Motor, yang sudah jelas barangnya dan sesuai dengan *akad murabahah* yakni jual-beli barang.

Sedangkan untuk sektor usaha yang menggunakan *akad murabahah*, yaitu sektor modal kerja atau *investasi*, modal kerja yang dibiayai oleh BMT, yaitu berupa alat usahannya misalnya usaha grabatan. BMT akan memberikan modal kerja tersebut dengan *akad*

⁴²Hasil wawancara dengan Usman Tanjung selaku Kabag Marketing di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

murabahah untuk pembelian barang dagangannya. Sedangkan dalam *investasi* dapat berupa pembelian mesin untuk suatu usaha dengan menggunakan akad *murabahah*.

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan jual beli yang harus ada objeknya begitu pula dengan apa yang diterapkan oleh BMT dalam penerapan pembiayaan, selain harus objek pembiayaan tersebut juga harus jelas berapa harga jual yang diberikan. Adapun persyaratan prosedur pembiayaan *murabahah* pada KJKS BMT Cendrawasih pasar Cendrawasih metro.

- a) Menjadi anggota tabungan
- b) Mengajukan permohonan pembiayaan
- c) Di ACC oleh account officer dan marketing
- d) Pengakatan

2. *Strategi* Pengembangan Murabahah

Strategi dimulai dari:

- 1) Perencanaan, yang penulis buat untuk *strateginya* adalah penawaran langsung kepada *nasabah* karena *murabahah* itu berkaitan dengan jual beli, jadi kami menawarkan barang perabotan rumah tangga, seperti TV, Kulkas, dll, dan kami juga melayani pembelian Motor, atau Mobil.⁴³
- 2) Pengorganisasian, sebelum kami melakukan penawaran, kami sudah membentuk siapa yang akan melaksanakan

⁴³Hasil wawancara dengan Usman Tanjung selaku Kabag Marketing di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

pendampingan transaksi jual beli yaitu dari *account officer* yang menagih *nasabah* dan bagian *marketing*.

- 3) Pelaksanaan, setelah pengajuan disetujui bagian *marketing* dan *manager* barulah pelaksanaan pembelian barang dilakukan, pembelian dilakukan oleh *nasabah* dengan didampingi oleh *account officer* yang bertugas.
- 4) Pengawasan dilakukan pada saat pembelian barang oleh yang bertugas, diperiksa dari barang dan kuitansinya, lalu dibawa ke kantor untuk dilaksanakan *akad* pembelian.

3. Analisis Strategi Murabahah

a. Analisis strategi dari sistem pembiayaan *murabahah*

- 1) Pembukaan buku anggota
- 2) Diikuti permohonan pembiayaan
- 3) Setelah di ACC yang bertugas mendampingi pembelian barang yang diajukan oleh *nasabah*
- 4) Setelah pembelian dilakukan baru ada *akad* pembiayaan di kantor, yang berperan dalam pembiayaan adalah *nasabah* yang bersangkutan, *account officer* yang menagih, *marketing* yang meng acc permohonan dan *manager* yang mengakad pembiayaan. Dana yang kami pakai untuk pembiayaan adalah dari dana tabungan *nasabah*, dana kerjasama pihak ke III.⁴⁴

⁴⁴Hasil wawancara dengan Usman Tanjung selaku Kabag Marketing di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

Lokasi yang menjadi sasaran dalam pendistribusian *strategi* pengembangan *murabahah* yaitu di pasar dan perumahan. Kami melakukan pengembangan produk pembiayaan *murabahah* pada saat ketertarikan nasabah terhadap pembiayaan berkurang, kami bisa berinovasi dengan berbagai bentuk barang dan tanpa DP, tetapi kami tetap ada agunan yang sesuai contohnya kursi, tempat tidur atau mesin cuci. Pembiayaan *murabahah* diberikan dalam bentuk barang karena BMT tidak boleh memberikan uang tersebut dan nasabah membeli sendiri itu bisa dikategorikan transaksi jual beli uang, jadi harus didampingi oleh petugas.

- b. Kendala atau hambatan saat melakukan *strategi*
- 1) Jika barang yang mau dibeli itu tempatnya jauh jadi diperlukan transportasi untuk membelinya⁴⁵
 - 2) *Nasabah* yang tidak mau didampingi pada saat pembelian barang, jadi kami harus memberi pengertian terhadap nasabah bahwa kami jual beli barang bukan jual beli uang.

⁴⁵Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dipaparkan pada hasil penelitian, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

Strategi pengembangan dimulai dari

- a. Perencanaan, yang kami buat untuk *strateginya* adalah penawaran langsung kepada *nasabah* karena *murabahah* itu berkaitan dengan jual beli, jadi kami menawarkan barang perabotan rumah tangga, seperti TV, Kulkas, dll, dan kami juga melayani pembelian Motor, atau Mobil.
- b. Pengorganisasian, sebelum kami melakukan penawaran, kami sudah membentuk siapa yang akan melaksanakan pendampingan transaksi jual beli yaitu dari *account officer* yang menagih *nasabah* dan bagian *marketing*.
- c. Pelaksanaan, setelah pengajuan disetujui bagian *marketing* dan *manager* barulah pelaksanaan pembelian barang dilakukan, pembelian dilakukan oleh *nasabah* dengan didampingi oleh *account officer* yang bertugas.
- d. Pengawasan dilakukan pada saat pembelian barang oleh yang bertugas, diperiksa dari barang dan kuitansinya, lalu dibawa ke kantor untuk dilaksanakan *akad* pembelian.

B. Saran

Penulis memberikan saran kepada KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro agar melakukan penyempurnaan terhadap sistem layanan dengan memperhatikan kaidah dan prinsip syariah untuk menghadirkan layanan perbankan syariah terdepan di Indonesia dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 61.
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Perss, 2011), h. 26.
- Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta: Kencana, 2011), h. 3.
- Zainal Arifin, *Memahami Bank Syariah-Lingkup, Peluang Tantangan dan Prospek*, (Jakarta: Alfabeta, 1999), h. 25.
- Nur S. Buchori, *Koperasi Syariah Teori & Praktek*, (Tangerang: Pustaka Afa Media, 2012), h. 3-6.
- Zainal Arifin, *Memahami Bank.*, h. 25.
- Adiwarman A. Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), h. 113.
- Abdurahman Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 98.
- Iqbal Hasan, *Analisa Data Penelitian dengan Statistik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 5.
- Cholid Narbuko dan Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2007), h. 44.
- Iqbal Hasan, *Analisa Data.*, h. 19.
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian.*, h. 129.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*, h. 137.
- Masri Singarimbun dan Sofian Effendi, *Metode Penelitian Survei*, (Jakarta: LP3ES, 1989), h. 217.
- Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Grafindo, 2008), h. 239.
- Dzajuli dan Yadi janwari, *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada , 2002), h. 120.

Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Ekonesia, 2008), h. 127.

Nana Herdiana Abdurahman, *Manajemen Strategi.*, h. 231.

Ibid.

Veithzal Rivai, *Islamic Financial Managemen*, (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2008), h. 345

Ibid., h. 348.

Pusat Bahasa departemen pendidikan nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: BalaiPustaka, 1989), h. 414.

Abu Rifqi Al Hanafi, *Kamus Al-Amanah Arab-Indonesia*, (Surabaya: CV. Adis, 2002), cet. ke-1, h. 63.

Ataul Haque, *Reading in Islamic Banking*, (Dhaka: Islamic Foundation, 1987), h. 216.

Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori dan Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Pers, 2011), h. 107.

Ismail A.H., *Bank Islamic Malaysia*, (Kualalumpur: Principle and Operation, 1990), h. 29.

Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Bandung: PT Sygma Examedia Arkanleema, 2002), h. 47.

Dengnaja, *Akad Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Yustisia, 2011), cet. ke-1, h. 86.

M. Ufuqul al-Asqalani, *Bulughu al-Maram min Adillah al-Ahkam*, (Beirut:Muassasah Al-Rayyan, 2000), h. 50.

Bambang Rianto Rustam, *Perbankan Syari'ah, (Akuntansi Pendanaan dan Pembiayaan)*, (Pekanbaru: Mumtaaz Cendekia Adhitama, 2008), h. 48.

Al-Bahuti, *Kasyaful-Qina' an Matin al—Aqna*, III, h. 234.

Adiwarman A Karim, *Bank Islam, Analisis Fiqih dan Keuangan*, h. 130.

Dokumentasi KJKS BMT Cendrawasih Metro

Data KJKS BMT Cendrawasih Metro

Hasil wawancara dengan Aprilia Puspitasari selaku Accounting di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.10 WIB

Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

Hasil wawancara dengan Ana Puspita selaku Manajer di KJKS BMT Cendrawasih Pasar Cendrawasih Metro, 25 April 2017. 010.23 WIB

RIWAYAT HIDUP



Citra Nanda Apri Garini dilahirkan di Raman Fajar Kecamatan Raman Utara pada tanggal 17 Juni 1995, anak ke 2 dari ke 3 bersaudara pasangan suami istri Bapak Sai'in Dan Ibu Munjiyah.

Peneliti menyelesaikan Pendidikan di Sekolah Dasar Negeri 1 Raman Fajar Lulus tahun 2007. Kemudian melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMP N 3 Raman Utara Lulus pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan pendidikan pada SMK Ma'arif NU 1 Purbolinggo Lulus pada tahun 2013.

Kemudian pada tahun 2013 melanjutkan pada pendidikan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Jurai Siwo Metro pada Jurusan Syariah Program Studi D-III Perbankan Syariah.