

TUGAS AKHIR

**MEKANISME PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN PRODUK
MURABAHAH PADA PT. BPRS KOTABUMI KANTOR CABANG
BANDAR LAMPUNG**

OLEH:

**SIFA RISKA SHAFIRA
NPM. 14123398**



**PROGRAM DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1438 H/ 2017 M**

**MEKANISME PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN
PRODUK MURABAHAH DI PT. BPRS KOTABUMI KANTOR
CABANG BANDAR LAMPUNG**

Diajukan Untuk Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Gelar Ahli Madya Ekonomi Syariah (Amd, ESy)

OLEH:

**SIFA RISKHA SHAFIRA
NPM: 14123398**

Pembimbing: Liberty, SE,MA

**PROGRAM DIPLOMA TIGA (D-III) PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
METRO
1438 H / 2017 M**



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

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

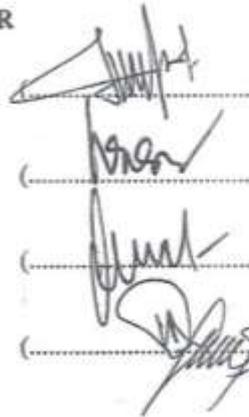
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

No: B-~~47~~/In.28/FEBI/PP.00.9/...~~07~~.2017

Tugas Akhir dengan judul : MEKANISME PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN PRODUK MURABAHAH DI PT. BPRS KOTA BUMI KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG, disusun oleh NAMA : SIFA RISKA SHAFIRA, NPM : 14123398, Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah, telah diujikan di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam pada hari/tanggal: 14 JULI 2017

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua/Moderator : Liberty, SE, MA
Penguji I : Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
Penguji II : Drs. Dri Santoso, M.H.
Sekretaris : Wawan Trans Pujiyanto, M.KOM.I




Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam




Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP: 19720923 200003 2 002

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Judul Tugas Akhir : MEKANISME PENGEMBANGAN DAN
PERKEMBANGAN PRODUK MURABAHAH DI
PT. BPRS KOTABUMI KC. BANDAR LAMPUNG

Nama : Sifa Riska Shafira

NPM : 14123398

Program studi : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

Mengetahui dan Menyetujui untuk diujikan pada sidang Tugas Akhir Jurusan
Syariah IAIN Metro,

Pembimbing



Liberty, SE, MA

NIP. 19740824 200003 2 002

ABSTRAK

MEKANISME PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN PRODUK MURABAHAH DI PT. BPRS KOTABUMI KC. BANDAR LAMPUNG

SIFA RISKA SHAFIRA

NPM. 14123398

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana mekanisme BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung dalam mengembangkan produk *Murabahah* dan mengetahui perkembangannya di lingkungan masyarakat. Manfaat dalam melakukan metode ini untuk menambah wawasan dan pengetahuan dalam mengembangkan produk *murabahah* serta menjadi masukan bagi pengelola BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung untuk mengembangkan produk-produk yang kurang diminati oleh nasabah seperti produk *murabahah* ini. Metode penelitian dalam tugas akhir ini bersifat kualitatif. jenis penelitian ini merupakan penelitian *field research* atau penelitian serta sumber data diperoleh dari observasi dan wawancara.

Dari hasil pembahasan dan penelitian yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa: dalam melakukan pengembangan BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung melakukannya dengan cara mengetahui strategi pemasaran yang tepat seperti, yang pertama segmentasi yang dimana segmentasi dibagi menjadi tiga macam yakni demografi dan sosioekonomi, segmentasi psikografis, segmentasi geografik. Yang kedua positioning dan yang keempat adalah targeting pasar serta yang kelima ialah menentukan strategi promosi bank yang dapat dilakukan dengan cara periklanan, promosi penjualan (*sales promotion*), *personal selling* (penjualan pribadi) dan publisitas.

Setelah dilakukannya pengembangan maka Bank akan mendapatkan hasil dari pengembangan itu sendiri. namun dikarenakannya pengembangan melalui strategi promosi ini kurang maksimal, sehingga belum adanya peningkatan nasabah pada produk *murabahah*. penelitian ini dilakukan selama 3 bulan berada di lokasi penelitian, sehingga peneliti dapat mengetahui perkembangannya secara langsung.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SIFA RISKHA SHAFIRA
NPM : 14123398
Program studi : D3 Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis Islam

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

Metro, 2017

Yang menyatakan,
**METERAI
TEMPEL**
DK 16ADP624301037
6000
RUPIAH

Sifa Riskha Shafira
NPM: 14123398

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٣٩﴾

Terjemahannya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur dan memohon ridho kepada Allah SWT serta rasa bahagia peneliti persembahkan Tugas Akhir ini sebagai ungkapan rasa hormat dan cinta kasih kepada:

1. Ayahanda tercinta bapak Sunarto, Ibunda terkasih Shoimah, yang tersayang dengan setulus hati dan penuh keikhlasan mendoakan, member kasih sayang, motivasi, nasihat dan saran-saran terbaik dalam tercapainya cita-cita penulis.
2. Terimakasih kepada Dosen Pembimbing Lapangan ibu Liberty, SE, MA yang telah membimbing dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
3. Terimakasih juga untuk teman-temanku Fadhilah Muftiara Hafidzah, Selpi Maylia, Margianti dan Reni Apriyanti yang selalu membantu dalam suka maupun duka.
4. Para sahabatku Fia Renita, Erina Septiana, Lina Alfiana, Apriyanti, dan Ahmad Apriyanto yang selalu menyemangati dalam menyusun tugas akhir ini.
5. Serta Alamamater IAIN Metro.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb

Alhamdulillah robbil'alamin peneliti panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala nikmat, rahmat, dan karunia_Nya yang tak terhingga sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini.

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, kekasih Allah sang pemberi syafa'at beserta seluruh keluarga, sahabat dan para pengikutnya.

Tugas Akhir ini berjudul “Mekanisme Pengembangan dan Perkembangan Produk Murabahah Pada PT. BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung”. Sebagai bagian persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar sarjana Amd, E.Sy.

Dalam menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti menghaturkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAIN Jurai Siwo Metro.
2. Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
3. Zumaroh, S.E.I, selaku Ketua Program Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah.

4. Ibu Liberty, SE,MA selaku dosen pembimbing yang telah member dukungan, bantuan, perhatian, dan bahan masukan yang bersifat membangun bagi kesempurnaan dalam menyusun laporan ini.
5. Seluruh dosen IAIN Jurai Siwo Metro, yang membimbing dan member motivasi penulis untuk belajar dan berkarya menjadi lebih baik.
6. Bapak Iwan Setiawan selaku Kepala Cabang dan Ibu Octa Liestia Pratiwi selaku Manager Operasional BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung yang member izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dan seluruh karyawan BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung yang telah membantu.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam laporan penelitian ini, maka penulis sangat mengharapkan kritik dan saran positif yang dapat membantu memperbaiki hasil penelitian ini. Akhir kata peneliti selalu berharap semoga hasil-hasil dari penelitian ini dapat bermanfaat dalam pengembangan ilmu pendidikan Perbankan Syariah.

Metro, 2017

Penulis



Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
HALAMAN ABSTRAK	v
ORISINILITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian	5
D. Metode Penelitian.....	6
1. Jenis dan Sifat Penelitian	6
2. Sumber Data.....	6
3. Teknik Pengumpulan Data.....	7
4. Teknik Analisis Data.....	9
E. Sistematika Pembahasan	10

BAB II LANDASAN TEORI	11
A. Pengembangan Produk Murabahah.....	11
1. Pengertian Pengembangan dan Perkembangan Produk ..	11
2. Strategi Pengembangan Produk Murabahah	12
B. Murabahah.....	15
1. Pengertian Produk Murabahah.....	15
2. Rukun dan Syarat	21
3. Resiko Murabahah	23
4. Jenis-jenis Akad Murabahah.....	23
5. Landasan Hukum Akad Murabahah.....	33
6. Skema Akad Murabahah.....	34
C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS).....	35
1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)...	35
2. Tujuan Pembiayaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	
.....	36
3. Karakteristik Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	
.....	37
4. Kegiatan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)	39
 BAB III PEMBAHASAN	 41
A. Sejarah Singkat BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung	41
B. Visi dan misi BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung	42
C. Struktur Organisasi BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung	43

D. Produk BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung	51
E. Mekanisme Pengembangan dan Perkembangan Produk Murabahah pada BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung	61
F. Perkembangan Produk Murabahah	68
G. Hambatan-hambatan dalam Melakukan Pengembangan Produk Murabahah	70
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Skema Pembiayaan Murabahah

Gambar 2 Struktur Organisasi BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

Gambar 3 Tabel Pembiayaan Nasabah Selama Tiga Bulan

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Alat Pengumpul Data

Lampiran 2 Surat Keterangan Bebas Pustaka

Lampiran 3 Surat Keterangan Magang

Lampiran 4 Brosur Pembiayaan dan Daftar Angsuran serta Syarat Pembiayaan

Lampiran 5 Aplikasi Pengajuan Pembiayaan

Lampiran 6 Formulir Bimbingan Tugas Akhir

Lampiran 7 MOU (Memorandum Of Understanding)

Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga keuangan merupakan lembaga yang bersentuhan langsung dengan masyarakat dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat guna memenuhi kebutuhan ekonomi setiap harinya. Lembaga keuangan adalah setiap perusahaan yang kegiatannya berkaitan dengan bidang keuangan. Kegiatan usaha lembaga keuangan dapat berupa menghimpun dana, menyalurkan dana atau melakukan kegiatan menghimpun dan menyalurkan dana.¹

Seperti halnya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) yang fungsinya sebagai lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR.² BPRS menjadi lembaga yang menyediakan dana untuk membantu usaha masyarakat baik untuk usaha mikro maupun usaha makro, yang dimana hal tersebut sangat membantu menunjang perekonomian masyarakat sekitar.

BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung merupakan salah satu lembaga keuangan yang menawarkan berbagai produk pembiayaan dengan prinsip syariah guna memenuhi kebutuhan beraneka macam setiap nasabahnya,

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2009), h. 29

² Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: Cv Pustaka Setia, 2012), h. 198

seperti pembiayaan bagi hasil (*Mudharabah*), pembiayaan bagi hasil (*Musyarakah*), pembiayaan pengadaan barang (*Murabahah*), pembiayaan sewa-menyewa (*Ijarah dan Ijarah Multijasa*). Keberaneka-ragaman produk yang ada di bank ini, digunakan untuk membantu setiap nasabah sesuai kebutuhannya masing-masing. Dengan produk yang beraneka-ragam ini, masyarakat tidak akan sulit memilih pinjaman sesuai kebutuhan mereka masing-masing. Selain keberagaman produk yang memadai, mengembangkan produk agar lebih dikenal lagi oleh masyarakat adalah hal yang harus dilakukan. Maka dari itu strategi pengembangan yang tepat menjadi tonggak utama pesatnya perkembangan produk di lingkungan masyarakat.

Strategi pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru nasabah. Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan maupun bank selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu memudahkan proses transaksi nasabah. Perusahaan tiada henti terus melakukan eksplorasi terhadap kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi terhadap kebutuhan pasar tersebut.³

Produk *murabahah* merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang

³ *Ibid.*, h. 79

memesan dalam rangka pembelian barang tersebut.⁴ Pembiayaan ini dapat membantu nasabah yang ingin menjual maupun membeli barang dengan cepat dan harga yang tepat sesuai kesepakatan bersama. Produk *murabahah* menawarkan penjualan maupun pembelian barang secara halal.

Melalui kegiatan jual beli (pembiayaan *murabahah*), BPRS berusaha menolong untuk memenuhi kebutuhan masyarakat bagi kelancaran usahanya, dalam bentuk pembiayaan modal kerja jangka pendek. Namun dalam hal produk *murabahah* ini, peminat maupun nasabahnya sangatlah sedikit, hal ini dapat diketahui melalui pencatatan data pembiayaan nasabah dari 3 bulan selama peneliti melakukan penelitian di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung. Pada 3 bulan tersebut sama sekali tidak ada nasabah yang melakukan pembiayaan *murabahah*, terbukti pada bulan Januari tercatat 283 Nasabah melakukan pembiayaan *ijarah multijasa* dan *murabahah* 0, bulan Februari tercatat 116 nasabah juga melakukan pembiayaan *ijarah multijasa* dan sementara *murabahah* 0, hal ini pun terjadi pada bulan ketiga yang dimana peminat *murabahah* 0 sementara *ijarah multijasa* 43 orang,⁵ selain tidak diminatinya produk *murabahah*, produk *ijarah multijasa* pun mengalami penurunan nasabah, sehingga dibutuhkannya pengembangan produk agar menjaga kestabilan perkembangan produk yang dimana akan menciptakan loyalitas nasabah terhadap bank, selain itu dilakukannya pengembangan produk *murabahah*

⁴ Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), h. 43

⁵ Catatan Harian Nasabah (Pencatatan Akad), Diambil Pada 21 Maret 2017

juga untuk memenuhi kebutuhan nasabah sehingga akan memperlebar laba bank. Semakin banyak produk yang ditawarkan dan menarik nasabah maka akan semakin banyak pula laba yang akan diperoleh bank.

Pengembangan produk *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung ialah dengan cara memasarkan produk seperti promosi, sosialisasi dan mengetahui strategi pemasaran yang tepat sehingga produk ini akan diminati oleh masyarakat (nasabah). Promosi adalah komunikasi yang persuasif, mengajak, mendesak, membujuk dan meyakinkan.⁶ Sosialisasi merupakan proses belajar anggota masyarakat untuk mengenal dan memahami sistem, tata nilai, dan budaya yang berlaku di masyarakat.⁷ Strategi pemasaran merupakan serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang member arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.⁸ Dengan adanya cara untuk memasarkan produk ini, maka masyarakat ataupun nasabah akan lebih mengenal lagi produk *murabahah*.

Produk *murabahah* merupakan produk yang kurang diminati oleh masyarakat sehingga dengan ini penulis memilih judul “Mekanisme Pengembangan dan Perkembangan Produk *Murabahah* pada BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung” untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai produk *murabahah* serta bank dapat meningkatkan pengembangan produk *murabahah* sehingga masyarakat akan berminat melakukan pembiayaan jual beli barang atau produk *murabahah* ini.

⁶ M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), h. 95

⁷ Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah*, (Jakarta: Alfabeta, 1999), h. 206

⁸ Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, h. 83

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang timbul dari pemaparan uraian diatas adalah:

“Bagaimana mekanisme pengembangan dan perkembangan produk *Murabahah* yang digunakan oleh BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Tujuan penelitian ialah untuk mengetahui mekanisme pengembangan dan perkembangan produk *murabahah* yang digunakan oleh BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung.

2. Manfaat Penelitian

- a. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pengetahuan dan menambah wawasan penulis dan pembaca tentang mekanisme pengembangan dan perkembangan produk pembiayaan *Murabahah*.
- b. Secara praktis, hasil penelitian ini menjadi masukan bagi pengelola Bank atau Lembaga Keuangan Syariah terutama BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung dalam mekanisme pengembangan dan perkembangan produk *murabahah*.

D. Metode Penelitian

Metode penelitian dapat diartikan sebagai cara berfikir dan berbuat, yang dipersiapkan dengan baik untuk mengadakan penelitian, dan untuk mencapai suatu tujuan penelitian.⁹

1. Jenis dan Sifat Penelitian

Jenis penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan ini pada hakekatnya merupakan metode untuk menemukan secara khusus dan realistis apa yang tengah terjadi pada suatu saat di tengah masyarakat.¹⁰ Dalam hal ini penulis mengadakan penelitian di PT. BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung. Penelitian ini menggambarkan sifat sesuatu yang langsung pada saat penelitian dilakukan dan memeriksa sebab-sebab dari suatu gejala tertentu. Artinya penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta-fakta yang ada, serta penelitian ini berfokus pada usaha untuk mengungkap tentang Mekanisme Pengembangan dan Perkembangan Produk Murabahah pada BPRS Kc. Bandar Lampung.

2. Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data dibagi menjadi dua yaitu sumber data primer dan sekunder yang diuraikan sebagai berikut:

⁹ Like Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, (Bandung: Mandar Maju, 1996), h.20

¹⁰ *Ibid.*, h. 32

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.¹¹ Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu beberapa karyawan di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung yang bersangkutan yakni:

- 1) Octa Liestia .P. sebagai *Manager Operasional*
- 2) M. Syam Surya sebagai *Legal Officer*.
- 3) Astriana Sari sebagai *Customer Service*.
- 4) Juli Zulfazri sebagai *Marketing Funding*.
- 5) Sendy Sadewa sebagai Administrasi Pembiayaan.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.¹² Sumber data sekunder diperoleh dari sumber peneliti dengan mempelajari referensi yang memiliki hubungan dengan sasaran penelitian. Baik dari brosur-brosur, situs internet dan buku-buku yang membahas tentang mekanisme pembiayaan murabahah yang mendukung penelitian ini.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian ini adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 376

¹² *Ibid.*

peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.¹³

a. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulan data dimana peneliti atau kolabolatornya mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian. Penyaksian terhadap peristiwa-peristiwa itu bisa dengan melihat, mendengarkan, merasakan, yang kemudian dicatat seobjektif mungkin.¹⁴

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan observasi terus terang atau tersamar, maksudnya dalam hal ini peneliti melakukan pengumpulan data dengan menyatakan terus terang kepada sumber data, bahwa penulis sedang melakukan penelitian. Maka sumber data mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas peneliti. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang atau tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari apabila data yang dicari merupakan data yang dirahasiakan.

b. Wawancara

Wawancara menurut Esterberg adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹⁵ Peneliti menggunakan wawancara tidak terstruktur, wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang bebas di mana peneliti tidak

¹³ *Ibid.*, h. 375

¹⁴ W. Gulo, *Metodelogi Penelitian*, (Jakarta: Pt Grasindo, 2002), h. 116

¹⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen.*, h. 376

menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

Peneliti mengajukan pertanyaan kepada Octa Liestia .P. sebagai *Manager Operasional*, M. Syam Surya sebagai *Legal Officer*, Astriana Sari sebagai *Customer Service*, Juli Zulfazri sebagai *Marketing Funding*, serta Sendy Sadewa sebagai Administrasi Pembiayaan, untuk mendapatkan informasi tentang mekanisme pengembangan produk murabahah pada BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung.

4. Teknis Analisis Data

Analisis data menurut Bogdan adalah proses mencaari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan laian, sehingga mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.¹⁶

Analisis penelitian ini adalah analisis data kualitatif yang bersifat induktif, yaitu suatu analisis berdasarkan data yang diperoleh, selanjutnya dikembangkan menjadi hipotesis. Berdasarkan hipotesis yang dirumuskan dari data tersebut, selanjutnya data dicari lagi secara berulang-ulang sehingga selanjutnya dapat disimpulkan apakah

¹⁶ *Ibid.*, h. 401

hipotesis tersebut diterima atau ditolak berdasarkan data yang terkumpul.

E. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika pembahasan tugas akhir ini terdiri dari beberapa poin yaitu sebagai berikut:

1. BAB I Pendahuluan berisi: Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat penelitian, Metodologi Penelitian dan Sistematika Penelitian.
2. BAB II Landasan Teori berisi: Pengembangan Produk, Pembiayaan Murabahah, BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah).
3. BAB III Pembahasan berisi: Profil BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung, Pengembangan Pembiayaan Murabahah, Analisis Data.
4. BAB IV Penutup.
5. DAFTAR PUSTAKA.
6. LAMPIRAN-LAMPIRAN.
7. Riwayat Hidup.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengembangan Dan Perkembangan Produk

1. Pengertian Pengembangan Produk

Pengembangan produk merupakan usaha meningkatkan jumlah nasabah dengan cara mengembangkan atau memperkenalkan produk-produk baru nasabah. Inovasi dan kreativitas dalam penciptaan produk menjadi salah satu kunci utama dalam strategi ini. Perusahaan maupun bank selalu berusaha melakukan pembaharuan atau pengenalan produk baru kepada nasabah yang dapat membantu memudahkan proses transaksi nasabah. Perusahaan tiada henti terus melakukan eksplorasi terhadap kebutuhan pasar dan berupaya untuk memenuhi terhadap kebutuhan pasar tersebut.¹⁷

Tujuan dari pengembangan produk ini adalah:

- a. Memenuhi kebutuhan dan keinginan nasabah yang terus berubah (dinamis) seiring dengan perkembangan zaman.
- b. Menghidupkan kembali pertumbuhan dari simpanan yang sudah lesu.
- c. Menandingi penawaran baru dari perusahaan pesaing yang menawarkan produk baru terhadap nasabah.

¹⁷ Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 79

2. Strategi Pengembangan Produk Murabahah

Sementara itu perkembangan produk mengikuti dari bagaimana suatu perusahaan (bank) dalam mengembangkan produknya. Apabila pengembangan produk dilakukan secara signifikan maka perkembangan produk tersebut akan signifikan pula, begitu pula sebaliknya apabila pengembangan produk kurang signifikan maka perkembangannya pun kurang signifikan.

Seperti halnya BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung yang berupaya untuk mengembangkan produk *murabahah* dan mengetahui perkembangannya dilingkungan masyarakat. Adapun upaya dalam mengembangkan produk, bank harus memperhatikan strategi pemasaran.

Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan serta aturan yang member arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya. pasar untuk produk jasa perbankan sangatlah luas, sehingga perusahaan atau bank tidak mudah untuk memasuki pasar yang sedemikian luas dan walaupun bisa kemungkinan sangatlah kecil. Pasar yang luas ini perlu untuk dipilah-pilah agar mempermudah perusahaan dalam melakukan kegiatan pemasarannya. Karena pasar yang luas maka sebelum melakukan kegiatan pemasaran produk harus dilakukan terlebih dahulu riset pasar, yang bertujuan untuk mengetahui seberapa

besar pasar yang akan dimasuki, siapa yang menjadi konsumen produk tersebut dan seberapa besar *kompetitor*.

Kegiatan memilah-milah pasar ini dikenal dengan segmentasi pasar. Segmentasi pasar akan memberikan kemudahan kepada bank untuk menentukan pasar sasaran atau konsumen yang akan dituju. Segmentasi pasar dapat dilakukan berdasarkan *geografi*, *demografi*, *psikografi* atau berdasarkan perilaku.

Setelah dilakukan segmentasi pasar maka langkah selanjutnya adalah menetapkan pasar sasaran (*targeting*). Kegiatan penetapan pasar sasaran ini setelah pasar disegmen menjadi beberapa bagian. Penetapan pasar sasaran harus dilakukan dengan berbagai pertimbangan sesuai dengan kemampuan bank. Sehingga harus dilakukan secara hati-hati, sebab bila salah perhitungan maka akan fatal resiko yang harus ditanggung. Penetapan pasar sasaran dimulai dari evaluasi terhadap segmen yang ada, kemudian baru dilakukan pemilihan segmen yang dianggap memenuhi syarat.

Langkah yang terakhir adalah menetapkan posisi pasar (*positioning*) serta menentukan strategi promosi bank yang tepat bagi suatu perusahaan.¹⁸

a) Segmentasi pasar

Segmentasi pasar menurut Kotler adalah proses pengelompokan ke dalam kelompok pembeli yang potensial

¹⁸ *Ibid* h. 83

yang memiliki kebutuhan yang sama dan atau karakteristik yang disukai serta memperlihatkan hubungan pembelian yang sama.

Selanjutnya Kotler, Kertajaya, Huan, dan Liu menyatakan bahwa segmentasi adalah melihat pasar secara kreatif, segmentasi merupakan seni mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang-peluang yang muncul dipasar. Pada saat yang sama segmentasi merupakan ilmu (*science*) untuk memandang pasar berdasarkan variable *geografis*, *demografis*, *psikografis* dan perilaku.

Sehingga segmentasi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan membagi suatu pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau ramuan pemasaran tersendiri. Segmentasi pasar perlu dilakukan karena pada umumnya pasar untuk suatu produk atau jasa mempunyai banyak perbedaan terutama pada kebutuhan, keinginan dan daya beli. Dengan melakukan segmentasi pasar, perusahaan akan lebih mudah melayani berbagai kebutuhan dan keinginan pasar tersebut. Dengan adanya segmentasi perusahaan dapat merancang, menetapkan harga, menyingkapkan dan menyerahkan produk atau jasa secara lebih untuk memuaskan pasar sasaran.

Segmentasi dibagi menjadi 3 berdasarkan karakteristik konsumen, yaitu:

1) Segmentasi demografi dan sosioekonomi

Segmentasi demografi melibatkan factor seperti jenis kelamin, usia, ukuran keluarga, dan sebagainya. Sosioekonomi terdiri dari pendapatan, pendidikan, kelas social, agama, kebangsaan dan etnik. Faktor-faktor ini merupakan dasar paling populer untuk membuat segmen kelompok pelanggan, karena kebutuhan konsumen, keinginan dan tingkat penggunaan seringkali sangat dekat dengan variable demografi dan sosioekonomi, serta lebih mudah diukur daripada variable lain.

2) Segmentasi psikografis

Yaitu membagi pasar menjadi suatu kelompok yang berbeda berdasarkan pada karakteristik kelas sosial, gaya hidup dan karakteristik kepribadian. Sehingga dari karakteristik kelas sosial, gaya hidup serta kepribadian tersebut dapatlah dibuat produk-produk apa saja yang cocok bagi masing-masing segmen tersebut.

3) Segmentasi geografik

Yaitu membagi pasar menjadi beberapa unit geografis seperti negara, provinsi, perkotaan, pedesaan, atau kompleks perumahan atau pemukiman. Sebuah

bank mungkin dapat memutuskan untuk beroperasi di semua wilayah tetapi lebih memperhatikan perbedaan kebutuhan dan keinginan yang dijumpai. Sebab kebutuhan masing-masing unit geografis akan berbeda, misalkan antara kebutuhan masyarakat di perkotaan dengan di pedesaan pasti akan berbeda.

b) *Targeting* (Pasar Sasaran)

Targeting adalah proses penyeleksian produk baik barang maupun jasa atau pelayanan terbaik sehingga benar-benar berada di posisi yang terbaik guna mencapai keberhasilan perusahaan.

c) *Positioning*

Positioning menurut Milton M. Presley et. Al adalah bagaimana sebuah produk di mata konsumen yang membedakannya dengan produk pesaing. Dalam hal ini termasuk *brand image*, manfaat yang dijanjikan sehingga ini menjadi alasan kenapa konsumen memilih produk suatu perusahaan bukan produk pesaing.

Menurut Fanggidae, *positioning* adalah suatu strategi dalam kegiatan pemasaran yang bertujuan untuk menciptakan perbedaan (*different*), keuntungan (*advantages*), manfaat (*benefit*) yang membuat konsumen selalu ingat dengan suatu produk. Dengan kata lain sebagai usaha menempatkan sesuatu

dalam pikiran orang dengan terlebih dahulu memberikan informasi tentang segala sesuatu seperti fasilitas, program yang diberikan, sumber daya manusia yang dimiliki dengan cara penyuguhan kualitas pelayanan dan bagaimana mempresentasikannya.

d) Strategi promosi bank

Promosi merupakan komponen yang dipakai untuk memberitahukan dan mempengaruhi pasar bagi produk perusahaan, sehingga pasar dapat mengetahui tentang produk yang diproduksi oleh perusahaan tersebut.

Tujuan promosi adalah:

- 1) Memperkenalkan dan menjual jasa-jasa dan produk yang dihasilkan.
- 2) Agar bank dapat menghadapi saingan dalam pasar yang semakin kompetitif dan kompleks.
- 3) Menjual *goodwill image* dan *idea* yang baik tentang bank bersangkutan.

Adapun sarana promosi yang dapat digunakan perbankan secara umum adalah sebagai berikut:

(a) Periklanan (*advertising*)

Iklan adalah sarana promosi yang digunakan oleh perusahaan dalam hal ini guna menginformasikan segala sesuatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Informasi yang diberikan adalah nama produk, manfaat produk, harga produk, serta keuntungan-keuntungan produk dibandingkan produk sejenis yang ditawarkan oleh pesaing. Tujuan promosi lewat iklan adalah berusaha untuk menarik dan mempengaruhi nasabah lama serta calon nasabahnya.

(b) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Disamping promosi lewat iklan, promosi lainnya dapat dilakukan melalui promosi penjualan. Tujuan promosi penjualan adalah untuk meningkatkan penjualan atau untuk meningkatkan jumlah nasabah. Promosi penjualan dilakukan untuk menarik nasabah untuk segera membeli setiap produk atau jasa yang ditawarkan. Kegiatan penjualan yang bersifat jangka pendek dan tidak dilakukan secara berulang serta tidak rutin yang ditujukan untuk mendorong lebih kuat mempercepat respon pasar yang ditargetkan sebagai alat lainnya dengan menggunakan bentuk yang berbeda.

Karena waktunya singkat dan agar nasabah tertarik untuk membeli, maka perlu dikuatkan promosi penjualan yang semenarik mungkin. Promosi penjualan dapat dilakukan melalui pemberian diskon, kontes, kupon atau sampel produk.

(c) Penjualan pribadi (*personal selling*)

Kegiatan promosi berikutnya adalah penjualan pribadi dan inilah yang paling sering diidentikkan sebagai pemasaran oleh masyarakat. Dalam dunia perbankan penjualan pribadi penjualan pribadi secara umum dilakukan oleh seluruh pegawai bank, mulai dari *cleaning service*, satpam, sampai dengan pejabat bank.

(d) Publisitas (*publicity*)

Promosi yang terakhir adalah publisitas, dimana kegiatan promosi untuk memancing nasabah melalui kegiatan seperti pameran, pembukaan stan promosi di pusat perbelanjaan, *sponsorship* kegiatan, program *Corporate Social Responsibility* (CSR), mendukung atau berperan serta dalam kegiatan amal seperti penggalangan dana untuk para korban bencana alam, serta kegiatan lainnya.

D. Murabahah

7. Pengertian Produk Murabahah

Pengertian *Murabahah* yang pertama adalah akad pembiayaan untuk pengadaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya (harga perolehan) kepada pembeli dan pembeli membayarnya secara

angsuran dengan harga lebih sebagai laba.¹⁹ Dalam *Murabahah* penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya serta biaya-biaya lain yang menjadi kebutuhan dalam pembiayaan *Murabahah*.²⁰

Pengertian *murabahah* yang kedua ialah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan.²¹

Pengertian produk *murabahah* yang ketiga ialah akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank Islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank Islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepekatkan secara bersama.²²

¹⁹ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta : Prenadamedia Group, 2009), h. 367

²⁰ Juli Zulfazri, *Marketing Funding BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung*, Wawancara, 18 April 2017

²¹ Ismail, *Perbankan Syariah*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 138

²² Nurul Huda Dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam: Tinjauan Teoritis Dan Praktis*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2010), h. 43

8. Rukun dan Syarat

a. Rukun Murabahah

- 1) Pelaku akad, yaitu *bai'* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.²³
- 2) Objek jual beli (*mabi'*) merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Objek ini harus ada fisiknya.
- 3) Harga (*tsaman*) yakni setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.
- 4) Ijab Kabul (*shighah*) merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab Kabul harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.²⁴

b. Syarat Murabahah

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus bebas dari riba.

²³ Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung:Cv Pustaka Setia, 2012), h. 150

²⁴ Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 136

- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli apabila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.²⁵

Adapun syarat dari *murabahah* yang dipaparkan lebih terperinci yaitu:

- a) Pihak yang berakad:
 - (1) Cakap hukum,
 - (2) Sukarela (*ridha*), tidak dalam keadaan terpaksa, terpaksa atau di bawah tekanan.
- b) Objek yang diperjualbelikan:
 - (1) Tidak termasuk yang diharamkan atau dilarang.
 - (2) Bermanfaat.
 - (3) Penyerahannya dari penjual dan pembeli dapat dilakukan.
 - (4) Merupakan hak milik penuh pihak yang berakad.
 - (5) Sesuai spesifikasinya yang diterima pembeli dan diserahkan penjual.
- c) Akad atau *sighat*:
 - (1) Harus jelas dan disebutkan secara spesifik dengan siapa berakad.
 - (2) Antara ijab dan kabul (serah terima) harus selaras baik dalam spesifikasi barang maupun harga yang disepakati.
 - (3) Tidak mengandung *klausul* yang bersifat menggantungkan keabsahan transaksi pada hal atau kejadian yang akan datang.
 - (4) Tidak membatasi waktu, misal: “ saya jual ini kepada anda untuk jangka waktu 10 bulan setelah itu jadi milik saya kembali”.²⁶

²⁵ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, (Jakarta:Gema Insani, 2001), h. 102

²⁶ Nurul Huda Dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan.*, h. 46

9. Resiko Murabahah

- 1) *Default* atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif, ini terjadi bila harga barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah karena beberapa sebab.
- 4) Dijual, karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, ketika kontrak ditandatangani, barang tersebut menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya, termasuk untuk menjualnya.

10. Jenis-jenis Akad Murabahah

a. Salam

1) Pengertian Salam

Salam secara etimologi artinya pendahuluan, dan secara muamalah adalah penjualan suatu barang yang disebutkan sifat-sifatnya sebagai persyaratan jual beli dan barang yang dibeli masih dalam tanggungan penjual, dimana syaratnya ialah mendahulukan pembayaran pada waktu akad. *Salam* adalah akad jual beli barang pesanan antara pembeli dan penjual dengan pembayaran dilakukan di

muka pada saat akad dan pengiriman barang dilakukan pada saat akhir kontrak. Barang pesanan harus jelas spesifikasinya.²⁷

Pengertian lain dari *salam* adalah akad pembiayaan untuk pengadaan barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu yang disepakati semua pihak. Dalam praktik perbankan, ketika barang telah diserahkan kepada bank, maka bank akan menjualnya kepada rekanan nasabah atau kepada nasabah itu sendiri secara tunai atau secara cicilan. Harga jual yang ditetapkan bank adalah harga beli bank dari nasabah ditambah keuntungan.²⁸

Dalam hal bank menjualnya secara tunai biasanya disebut dengan pembiayaan talangan (*bridging financing*). Sedangkan dalam hal bank menjualnya secara cicilan, 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. Umumnya transaksi ini diterapkan dalam pembiayaan barang yang belum ada seperti pembelian komoditas pertanian oleh Bank untuk kemudian dijual kembali secara tunai atau secara cicilan.

²⁷ Ismail, *Perbankan Syariah.*, h. 152

²⁸ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2009), h. 80

Spesifikasi barang pesanan telah disepakati oleh pembeli dan penjual di awal akad. Barang pesanan harus sesuai dengan karakteristik yang telah disepakati. Jika barang pesanan yang dikirim tidak sesuai dengan spesifikasi yang tertuang dalam akad, maka bank syariah dapat mengembalikannya kepada penjual. Bila barang pesanan pada saat diterima oleh bank harganya lebih rendah dibanding harga pada saat akad, maka selisihnya merupakan kerugian pembeli (Bank Syariah). Sebaliknya, bila harga barang pesanan pada saat diterima lebih tinggi, maka selisihnya diakui sebagai keuntungan *salam*.

Bank syariah dapat mengalami kerugian pada saat harga jual ketika barang diterima lebih rendah dibanding harga beli pada saat akad. Sebaliknya, bank syariah akan memperoleh keuntungan pada saat harga jual barang yang diterima lebih tinggi dibanding harga beli ketika dilakukan pembayaran pada saat awal akad pembiayaan *salam*.

2) Landasan syariah

Beberapa landasan syariah tentang akad *salam* antara lain:

- a) Ibnu abbas berkata: “*aku bersaksi bahwa salam yang dijamin untuk waktu tertentu benar-benar dihalalkan oleh Allah dan diizinkan.*”
- b) Ibnu Abbas r.a. meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW tiba di Madinah di mana mereka melakukan salaf untuk penjualan buah-buahan dengan jangka waktu satu tahun atau dua tahun, lalu beliau bersabda: “*barang siapa yang melakukan salaf hendaknya melakukan dengan takaran yang jelas dan timbangan yang jelas pula, sampai pada batas waktu tertentu.*”

3) Rukun dan Syarat Salam

Transaksi *salam* akan sah bila memenuhi rukun dan syarat sebagai berikut:

a) *Muslim* (pembeli)

Pembeli, dalam akad *salam* parallel adalah bank dan pembeli akhir barang (nasabah). Bank sebagai pembeli pada saat akad, kemudian pada saat yang sama bank mencari pembeli produk itu. Pembeli harus cakap hukum dan tidak ingkar janji atas transaksi yang telah disepakati.

b) *Muslam Ilaih* (penjual)

Penjual merupakan pihak yang menyediakan barang. Penjual disyaratkan harus cakap hukum dan tidak boleh ingkar janji.

c) Hasil produksi atau barang yang diserahkan (*Muslam Ilaih*)

Hasil produksi merupakan objek barang yang akan diserahkan pada saat akhir kontrak oleh penjual sesuai dengan spesifikasi yang telah ditetapkan dalam akad. Hasil produksi tidak termasuk dalam kategori barang yang dilarang (barang najis, haram, samar/tidak jelas/syubhat) atau barang yang dapat menimbulkan kemudharatan.

d) Harga

Harga disepakati pada saat awal akad antara pembeli dan penjual, serta pembayarannya dilakukan pada saat awal kontrak. Harga barang harus jelas ditulis dalam kontrak, serta tidak boleh berubah selama masa akad.

e) Ijab Kabul

Ijab Kabul merupakan serah terima (baik serah terima pembayaran dan serah terima barang). Ijab kabul ini biasanya telah dituliskan dalam formulir yang

disiapkan oleh bank syariah, sehingga dalam praktiknya bank dapat membacakan ijab Kabul atau dengan menandatangani.

4) Aplikasi Pembiayaan Salam

a) Tujuan pembiayaan salam

Pembiayaan *salam* diutamakan untuk pembelian dan penjualan hasil produksi pertanian, perkebunan, dan peternakan. Petani dan peternak pada umumnya membutuhkan dana untuk modal awal dalam melaksanakan aktivitasnya, sehingga bank syariah dapat memberikan dana pada saat akad. Setelah hasil panen, maka nasabah akan membayar kembali. Dengan melakukan transaksi *salam*, maka petani dan peternak dapat mengambil manfaat tersebut.

b) Hasil produksi

Hasil produksi dari pertanian, perkebunan, dan peternakan harus diketahui dengan jelas ciri-cirinya dan bersifat umum seperti: jenis, macam, ukuran, kualitas, dan kuantitasnya. Hasil produksi yang diterima harus sesuai dengan spesifikasi yang telah diperjanjikan. Apabila terjadi kekeliruan atau cacat, maka produsen harus bertanggung jawab.

c) Harga

Ketentuan harga jual ditetapkan di awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama jangka waktu perjanjian. Harga dalam jual beli antara bank syariah dan nasabah produsen lebih rendah dibanding harga jual beli antara bank dan pemesan barang. Selisih harga antara bank dan produsen dengan harga antara bank dan pemesan menjadi keuntungan *salam*.

d) Jangka waktu

Jangka waktu *salam* adalah jangka pendek, yaitu paling lama satu tahun.

b. Istishna

1) Pengertian *Istishna*

Istishna adalah akad pembiayaan untuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual dengan harga yang disepakati bersama oleh semua pihak.²⁹

Pengertian lain dari *istishna* adalah akad kontrak jual beli barang antara dua pihak berdasarkan pesanan dari pihak lain, dan barang pesanan akan diproduksi sesuai dengan spesifikasi yang telah disepakati dan menjualnya

²⁹Ibid., h. 81

dengan harga dan cara pembayaran yang disetujui terlebih dahulu. *Istishna* adalah akad penjualan antara *al-Mustashni* (pembeli) dan *as-Shani* (produsen yang juga bertindak sebagai penjual). Berdasarkan akad *istishna*, pembeli menugasi produsen untuk membuat atau mengadakan *al-Mashnu* (barang pesanan) sesuai spesifikasi yang disyaratkan dan menjualnya dengan harga yang disepakati.

Dalam kontrak *istishna*, pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembayaran atas transaksi jual beli dengan akad *istishna* dapat dilaksanakan di muka, dengan cara angsuran, dan atau ditangguhkan sampai jangka waktu pada masa yang akan datang.

Mekanisme pembayaran *istishna* harus disepakati dalam akad dan dapat dilakukan dengan tiga cara yaitu:

- a) Pembayaran di muka, yaitu pembayaran dilakukan secara keseluruhan pada saat akad sebelum aset *istishna* diserahkan oleh bank syariah kepada pembeli akhir (nasabah).
- b) Pembayaran dilakukan pada saat penyerahan barang, yaitu pembayaran dilakukan pada saat barang diterima oleh pembeli akhir. Cara pembayaran ini dimungkinkan adanya pembayaran termin sesuai dengan progress pembuatan aset

istishna. Cara pembayaran ini yang umum dilakukan dalam pembiayaan *istishna* bank syariah.

- c) Pembayaran ditangguhkan, yaitu pembayaran dilakukan setelah aset *istishna* diserahkan oleh bank kepada pembeli akhir.

Pembiayaan *istishna* dalam bank syariah dilakukan antara pemesan dan penerima pesanan. Spesifikasi dan harga barang pesanan disepakati di awal akad dengan pembayaran secara bertahap. Bank syariah sebagai pihak penerima pesanan, dan nasabah sebagai pihak pemesan. Atas dasar pesanan nasabah, maka bank syariah memesan barang tersebut ke pihak pembuat, kemudian pembuat melaksanakan pekerjaan sesuai dengan pesanan bank syariah untuk memenuhi keperluan nasabah.

2) Aspek Teknis Pembiayaan Istishna Dalam Bank Syariah

a) Tujuan penggunaan

Pembiayaan *istishna* umumnya diterapkan pada pembiayaan untuk pembangunan proyek seperti: pembangunan proyek perumahan, komunikasi, listrik, gedung sekolah, pertambangan, dan sarana jalan. Pembiayaan yang sesuai adalah pembiayaan investasi.

b) Barang yang dipesan

Barang yang dibeli merupakan *fixed aset* seperti gedung, mesin, peralatan, alat transportasi, dan aset tetap lainnya. Spesifikasi barang pesanan disepakati oleh pembeli dan penjual pada saat kontrak. Barang yang telah disepakati tidak boleh berubah selama jangka waktu akad, kecuali disepakati oleh kedua belah pihak (penjual dan pembeli). Barang pesanan harus diketahui secara jelas karakteristiknya yang meliputi: jenis barang, macam, kualitas barang pesanan, kuantitas barang dan tempat barang akan dikirim.

c) Bank

Bank berhak menentukan *supplier*. Bila *supplier* ditunjuk nasabah, maka bank berhak melakukan penilaian terhadap *supplier* untuk menentukan kelayakannya.

d) Nasabah

Nasabah cakap hukum dan memiliki kemampuan untuk membayar.

e) Produsen atau supplier

Produsen adalah perorangan atau badan usaha maupun hukum yang membantu bank syariah dalam membuat barang sesuai permintaan nasabah.

f) Harga

Harga jual ditetapkan di awal perjanjian, tidak diturunkan atau dinaikkan karena adanya perubahan harga dan tenaga. Bila ada uang muka, maka uang muka akan mengurangi piutang *istishna*, sehingga akan mengurangi jumlah angsuran.

g) Jangka waktu

Jangka waktu sesuai dengan kemampuan nasabah dan *policy* masing-masing bank syariah.

h) Lain-lain

Denda atas keterlambatan dapat dibebankan oleh bank syariah kepada nasabah, namun tidak dapat diakui sebagai pendapatan operasional.

11. Landasan Syariah Akad Murabahah

a. Al-Qur'an

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba....” (QS. AL-Baqarah (2): 275)³⁰

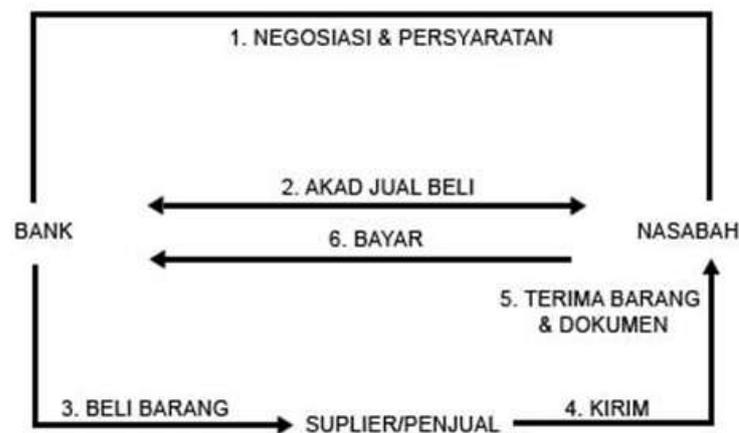
b. Al- Hadits

Dari Suhaib ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW. Bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum

³⁰ QS. Al-Baqarah (2): 275

dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah)

12. Skema Murabahah



Keterangan:³¹

- a. Bank syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual.
- b. Bank syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.

³¹ Ismail, *Perbankan Syariah*., h. 139

- c. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier* atau penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.
- d. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
- e. Nasabah menerima barang dan dokumen kepemilikan barang tersebut.
- f. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.

E. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

5. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Dalam perundang-undangan, lembaga ini diatur dalam UU No. 7 tahun 1992 tentang perbankan, bahwa BPR adalah lembaga keuangan bank yang menerima simpanan hanya dalam bentuk deposito berjangka tabungan dan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu dan menyalurkan dana sebagai usaha BPR. Pada UU Perbankan No. 10 tahun 1998, disebutkan bahwa BPR adalah lembaga keuangan bank yang melaksanakan kegiatan usahanya secara konvensional atau berdasarkan prinsip syariah.

Menurut Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) adalah bank syariah yang dalam kegiatannya tidak memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran.³²

6. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Ada beberapa tujuan yang dikehendaki dari pendirian BPR syariah di dalam perekonomian, yaitu sebagai berikut:

- a. Meningkatkan kesejahteraan ekonomi umat, terutama masyarakat golongan ekonomi lemah yang pada umumnya berada di daerah pedesaan. Hal ini untuk menghindari agar mereka tidak terjebak oleh rentenir yang menerapkan bunga-berbunga.
- b. Menambah lapangan kerja, terutama di tingkat kecamatan sehingga dapat mengurangi arus urbanisasi.
- c. Membina semangat *ukhuwah Islamiyah* melalui kegiatan ekonomi dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita menuju kualitas hidup yang memadai.
- d. Mempercepat perputaran aktivitas perekonomian karena sector real akan bergairah.

Untuk mencapai tujuan tersebut di atas, perlu disusun strategi operasional pencapaiannya, yaitu:

- 1) BPR syariah tidak bersifat menunggu terhadap datangnya permintaan fasilitas, melainkan bersifat aktif dengan

³² Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah.*, h. 198

melakukan sosialisasi atau penelitian kepada usaha-usaha yang berskala kecil yang perlu dibantu tambahan modal, sehingga memiliki prospek bisnis yang baik.

- 2) BPR syariah memiliki jenis usaha yang waktu perputaran uangnya jangka pendek dengan mengutamakan usaha skala menengah dan kecil.
- 3) BPR syariah mengkaji pangsa pasar, tingkat kejenuhan, dan tingkat kompetitifnya produk yang akan diberi pembiayaan.

7. Karakteristik Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Dalam aktivitas operasional perbankannya berdasarkan UU No. 21 tahun 2008, Bank Pembiayaan Rakyat Syariah dilarang:

- a. Melakukan kegiatan usaha yang bertentangan dengan prinsip syariah.
- b. Menerima simpanan berupa giro dan ikut serta dalam lalu lintas pembayaran.
- c. Melakukan kegiatan usaha dalam valuta asing, kecuali penukaran uang asing dengan izin Bank Indonesia.
- d. Melakukan kegiatan usaha perasuransian, kecuali sebagai agen pemasaran produk asuransi syariah.
- e. Melakukan penyertaan modal, kecuali pada lembaga yang dibentuk untuk menanggulangi kesulitan likuiditas Bank Pembiayaan Rakyat Syariah.

- f. Melakukan usaha lain di luar kegiatan usaha yang telah diatur dalam undang-undang.

Perbedaan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dengan Bank Pembiayaan Rakyat (BPR) adalah sebagai berikut:

- 1) Akad dan aspek legalitas

Dalam BPRS akad yang dilakukan memiliki konsekuensi *duniawi* dan *ukhrawi* karena akad yang dilakukan berdasarkan hukum Islam. Sering, nasabah berani melanggar kesepakatan atau perjanjian yang telah dilakukan bila hukum itu hanya berdasarkan hukum positif.

- 2) Adanya DPS (Dewan Pengawas Syariah)

DPS terdapat di dalam struktur organisasi BPRS yang bertujuan mengawasi praktik operasional BPRS agar tidak menyimpang dari prinsip syariat.

- 3) Adanya Bank Pembiayaan Rakyat Syariah

Yang mempunyai tugas untuk menyelesaikan sengketa yang terjadi antara pihak bank dan nasabah.

- 4) Bisnis dan usaha yang dibiayai tidak boleh bisnis yang haram, *syubhat* ataupun dapat menimbulkan kemudharatan bagi pihak lain.

5) Praktik operasional BPRS

Baik untuk penghimpunan maupun penyaluran pembiayaan, menggunakan system bagi hasil dan tidak boleh menerapkan system bunga.

8. Kegiatan usaha BPR Syariah

Secara umum menurut UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah kegiatan usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) meliputi sebagai berikut:

- a. Kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat, penghimpunan dana tersebut dalam bentuk:
 - 1) Simpanan berupa tabungan atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad wadiah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
 - 2) Investasi berupa deposito atau tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- b. Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat, penyaluran dana tersebut dalam bentuk:
 - 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil berdasarkan akad mudharabah atau musyarakah.
 - 2) Pembiayaan untuk transaksi jual beli berdasarkan akad murabahah, salam, atau istishna.

- 3) Pinjaman berdasarkan akad qard.
 - 4) Pembiayaan penyewaan barang bergerak atau tidak bergerak kepada nasabah berdasarkan akad ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiya bit tamlik.
 - 5) Pengambilalihan utang berdasarkan akad hawalah.
- c. Menempatkan dana pada bank syariah lain dalam bentuk titipan berdasarkan akad wadiah atau investasi berdasarkan akad mudharabah dan atau lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
 - d. Memindahkan uang, baik untuk kepentingan sendiri maupun untuk kepentingan nasabah melalui rekening Bank Pembiayaan Rakyat Syariah yang ada di Bank Umum Syariah, Bank Umum Konvensional, dan Unit Usaha Syariah.
 - e. Menyediakan produk atau melakukan kegiatan usaha bank syariah lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah berdasarkan persetujuan Bank Indonesia.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Sejarah Pendirian PT. BPR Syariah Kotabumi³³

PT. BPR Syariah Kotabumi adalah merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam bentuk Badan Usaha Milik Daerah di bidang jasa perbankan, BUMD ini mulai beroperasi pada tanggal 29 Juli 2008 diresmikan oleh Gubernur Lampung Bpk. Drs. Syamsurya Ryacudu dengan modal dasar Rp. 15.000.000.000,- (Lima belas milyar Rupiah).

Dari jumlah modal dasar tersebut, modal yang sudah disetor kepada PT. BPR Syariah Kotabumi per desember 2014 adalah sebesar Rp. 9.025.000.000,- (Sembilan milyar dua puluh lima juta Rupiah) berdasarkan persentase kepemilikan saham, maka Pemerintah Kabupaten Lampung Utara merupakan Pemilik Saham Pengendali (PSP) karena memiliki 99,72 % dari total seluruh saham PT. BPR Syariah Kotabumi.

Setelah tujuh tahun beroperasi, PT. BPR Syariah Kotabumi semakin maju dan berkembang. Berdasarkan data yang ada bahwa perseroan berhasil menghimpun dana masyarakat dari berbagai kalangan masyarakat yang berada di Propinsi Lampung, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Bangka Belitung. Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk Deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi.

³³Struktur Organisasi PT. BPR Syari'ah Dikutip Pada Tanggal 19 April 2017

Penandatanganan Prasasti Peresmian PT. BPR Syariah Kotabumi 29 Juli 2008 oleh Gubernur Lampung Bpk. Drs. Syamsurya Ryacudu didampingi oleh Bpk Hairi Fasyah dan Pemimpin Bank Indonesia Bandar Lampung Bpk. Dahlan.

B. Visi dan Misi PT. BPR Syariah Kotabumi³⁴

1. Visi

Menjadi Bank Syariah yang dapat berdaya saing serta berpartisipasi dalam membangun daerah untuk menuju kemakmuran dan kesejahteraan Umat.

2. Misi

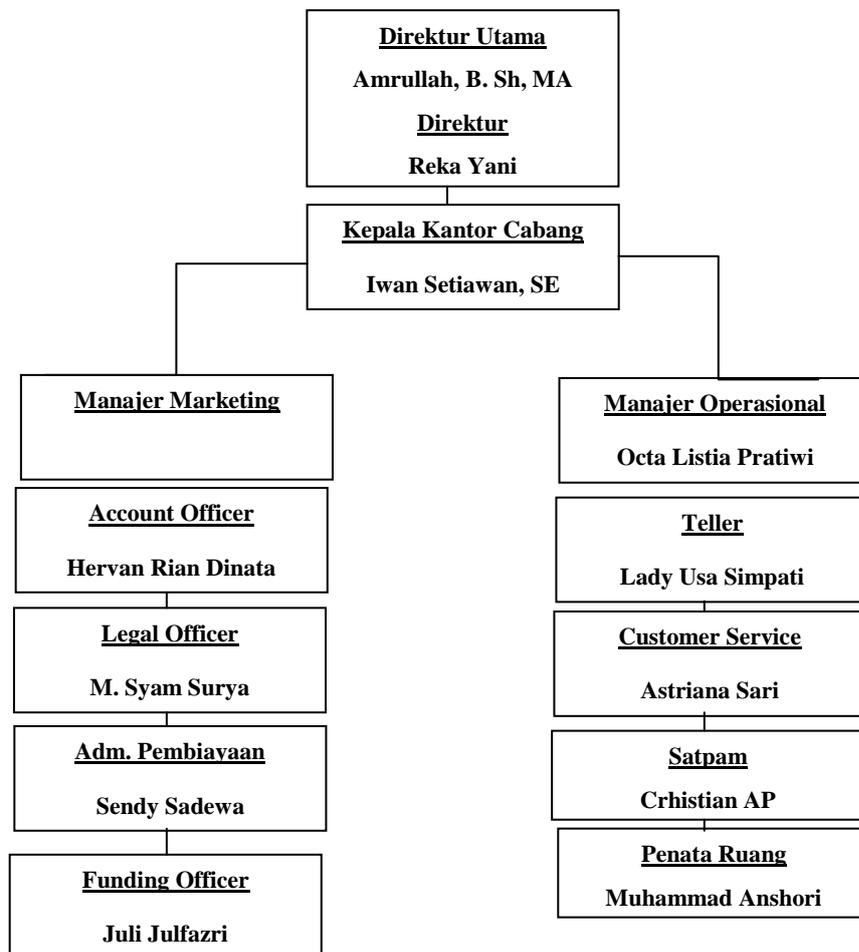
- a. Berpartisipasi dalam membangun daerah, memberikan pelayanan dan jasa perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
- b. Mengajak seluruh masyarakat untuk menghindari praktik pelepas uang (*rentenir*).
- c. Mengajak masyarakat untuk meningkatkan persatuan dan kesatuan (*Ukhuwwah Islamiyah*) Meningkatkan taraf ekonomi serta mengajak mereka untuk bersama mengembangkan sistem ekonomi Islam untuk mewujudkan masyarakat yang makmur dan sejahtera.

³⁴ *Ibid*

C. Struktur Organisasi PT. BPR Syari'ah Kotabumi KC Bandar Lampung³⁵

Adapun struktur organisasi PT BPRS Kotabumi KC Bandar Lampung sebagai berikut:

Gambar 3.2



³⁵ Struktur Organisasi PT. BPR Syari'ah Dikutip Pada Tanggal 19 April 2017

1. Job Description Bank BPRS Kota Bumi³⁶

a. Direktur utama

- 1) Memimpin perusahaan dengan menerbitkan kebijakan-kebijakan perusahaan
- 2) Memilih, menetapkan, mengawasi tugas dari karyawan dan kepala bagian (manajer)
- 3) Menyetujui anggaran tahunan perusahaan
- 4) Menyampaikan laporan kepada pemegang saham atas kinerja perusahaan

b. Manager Operasional

- 1) Tugas
 - a) Membantu Pimpinan Cabang dalam mempersiapkan RKA dalam rangka mencapai target bisnis yang telah ditetapkan.
 - b) Mendukung Pinca dalam membina dan mengkoordinasikan unit-unit kerja di bawahnya untuk mencapai target yang telah ditetapkan, terutama yang terkait dengan bidang operasional dan pelayanan.
 - c) Memfungsikan bawahannya dalam melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan strategi yang telah ditetapkan Pimpinan Cabang guna mewujudkan pelayanan yang sebaik-baiknya bagi nasabahnya.

³⁶ Octa Liestia .P., *Manager Operasional* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara Tanggal 06 April 2017

- d) Mengkoordinasi dan mengawasi semua bawahannya dalam rangka melaksanakan dan mencapai sasaran rencana kerja yang telah ditetapkan.
 - e) Memastikan bahwa pengelolaan kas Kanca dan surat-surat berharga telah benar dan sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk menjaga aset bank.
 - f) Memastikan bahwa pelayanan kas, pelayanan dana jasa (termasuk devisa dan Surat Kredit Berjangka Dalam Negeri/SKBDN) dan pelayanan pinjaman serta kegiatan back office telah sesuai ketentuan guna menghindari resiko yang mungkin timbul.
 - g) Memastikan bahwa semua keluhan nasabah atas pelayanan yang diberikan sudah ditindak lanjuti dengan benar sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mewujudkan kepuasan nasabah dengan tetap memperhatikan kepentingan bank.
 - h) Melayani seluruh kebutuhan unit kerja di bawah Kanca/unit kerja lainnya dengan cara yang sebaik-baiknya sesuai dengan ketentuan yang berlaku untuk mencapai kepuasan nasabah dan menjaga kepentingan bank.
- 2) Wewenang
- a) Mengelola kas Kanca dan surat-surat berharga.

- b) Menyetujui pengeluaran biaya eksploitasi sesuai dengan kewenangannya.
- c) Menyetujui pembayaran transaksi tunai serta Kliring serta mengesahkan transaksi pembukuan sesuai dengan kewenangannya.
- d) Mengelola test key transaksi Rupiah dan Valas.
- e) Memegang salah satu kunci kluis dan brankas.
- f) Memberi izin transaksi dan koreksi
- g) Menandatangani semua nota hubungan Bank unit, dokumen dan laporan.

c. Account Officer

- 1) Mengetahui detail dan jenis bidang usaha calon debitur
- 2) Karakter calon debitur
- 3) Mengetahui tentang history usaha debitur
- 4) Mengetahui tujuan permohonan kredit
- 5) Mengetahui dokumen-dokumen apa saja yang diperlukan saat pengajuan kredit
- 6) Mengetahui analisa terhadap data-data keuangan calon debitur
- 7) Mengetahui cara menganalisa coverage jaminan
- 8) Mengetahui tingkat kompetisi usaha calon debitur
- 9) Mengetahui kondisi makro terkait usaha debitur
- 10) Dapat menganalisa tingkat pengembalian calon debitur

11) Mengetahui keunggulan / kelemahan produk usaha debitur

d. Legal Officer

- 1) Mengurus jaminan nasabah
- 2) Mereview data nasabah
- 3) Bertanggung jawab atas jaminan nasabah di brankas maupun pinjaman jaminan oleh nasabah
- 4) Menjembatani perihal legalisasi aksi perusahaan misal perjanjian dengan pihak ketiga. Meliputi legal drafting (pembuatan akta perjanjian), legal opinion (membuat pendapat hukum) dan legal review.
- 5) Mengurusi urusan RUPS, dan perubahan Anggaran dasar.
- 6) Bertanggung jawab atas balance of asuransi al-amin dan buku besar

e. Administrasi

- 1) Mengelola kas kecil dan kas besar membuat dan menyusun data keuangan.
- 2) Memelihara dokumen dan system data yang ada ditempat kerjanya.
- 3) Melakukan kegiatan administratif seperti surat menyurat, input data, rekap data dan dokumentasi.

- 4) Menyusun laporan bulanan berupa laporan kegiatan dan laporan keuangan.
- 5) Supporting dalam kegiatan audit.

f. Funding Officer

- 1) Mengidentifikasi kebutuhan pelanggan dan menawarkan produk yang sesuai, serta melakukan penetrasi (pengendalian) pasar.
- 2) Mengelola Account Nasabah sesuai dengan service standard yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
- 3) Melakukan upaya pencegahan dan deteksi dini terhadap proses credit, agar berjalan sesuai ketentuan.
- 4) Melakukan Pendekatan Secara Rutin terhadap Nasabah ataupun Pihak Ketiga, sehingga membuat mereka loyal terhadap perusahaan dimana seorang Funding Officer bekerja.

g. Customer Service

- 1) Memberikan pelayanan kepada nasabah yang berkaitan dengan pembukaan rekening tabungan, giro, pembukaan deposito, permohonan nasabah yang lainnya. Di samping itu memberikan informasi se jelas mungkin mengenai berbagai produk dan jasa yang ingin diketahui dan diminati kepada nasabah atau calon nasabah.

- 2) Menerima, melayani dan mengatasi permasalahan yang disampaikan oleh nasabah sehubungan dengan ketidakpuasan nasabah atas pelayanan yang diberikan oleh pihak nasabah.
- 3) Mengadministrasikan daftar hitam Bank Indonesia dan daftar rehabilitasi nasabah serta file nasabah.
- 4) Mengadministrasikan resi permintaan dan pengembangan buku cek dan bilyet giro serta surat kuasa.
- 5) Memberikan informasi tentang saldo dan mutasi nasabah.
- 6) Mengadministrasikan buku cek, bilyet giro, dan buku tabungan.
- 7) Memperkenalkan dan menawarkan produk dan jasa yang ada dan yang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan nasabah.

h. Teller

- 1) Seorang Teller yang baik harus datang tepat waktu sesuai jam masuk, memastikan semua perlengkapan berfungsi baik(alat penghitung uang, alat pengecek uang palsu bulpen, dsb).
- 2) Jika ada nasabah maka harus bersikap ramah, memberi greeting (selamat pagi/siang/sore, mengucapkan terima

kasih jika sudah selesai), memberi senyum di awal dan akhir pertemuan.

- 3) Menjaga penampilan berbusana sesuai standar bank (meja kerja, baju rapi, rambut rapi, mengenakan ID card, dsb.)
- 4) Jika ada nasabah ingin setor/tarik tunai maka teller wajib menghitung uang, mengkonfirmasi jumlah uang kepada nasabah, melakukan perhitungan uang di depan nasabah
- 5) Melakukan pembayaran non tunai/tunai kepada nasabah yang bertransaksi non tunai/tunai di counter bank, dan melakukan update data transaksi di sistem komputer bank.
- 6) Setelah selesai proses setor/tarik tunai teller wajib memberikan slip kuitansi kepada nasabah yang dan menandatangani sebagai tanda tangan pengesahan
- 7) Bertanggungjawab terhadap kesesuaian antara jumlah kas di sistem dengan kas di terminalnya.

D. Produk-Produk Yang Ada Di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

Akad adalah menghubungkan suatu kehendak suatu pihak dengan pihak lain dalam suatu bentuk yang menyebabkan adanya kewajiban untuk

melakukan suatu hal.³⁷ Akad dalam Bank ini menyesuaikan pembiayaan yang dilakukan. Akad dalam BPRS Kota Bumi ialah akad *murabahah*, *mudharabah*, *musyarakah*, *ijarah* dan *qardh* yang akan dijabarkan sebagai berikut.³⁸

1. Tabungan Wadiah

Tabungan wadiah adalah simpanan pihak ketiga pada bank syariah kotabumi yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Dana tabungan dikelola secara amanah oleh bank syariah kotabumi sebagai mudharib. Penabung memperoleh imbalan sebagai bonus. Tabungan bisa dimiliki perorangan maupun perusahaan.

a. Manfaat:

- 1) Aman, karena dijamin oleh LPS (Lembaga Penjamin Simpanan).
- 2) Bonus akan diberikan setiap bulannya kerekening penabung.
- 3) Setoran ringan dan bebas biaya administrasi.
- 4) Membantu program perencanaan keuangan/investasi anda.
- 5) Membantu pengembangan ekonomi umat.

b. Persyaratan:

- 1) Fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku
- 2) Setoran awal Rp. 50.000;

³⁷ Read More [Http://Pengusahamuslim.Com/1071-Pengertian-Akad.Html](http://Pengusahamuslim.Com/1071-Pengertian-Akad.Html)

³⁸ Dikutip Dari Brosur BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

- 3) Setoran berikutnya hanya kelipatan Rp.25.000;
- 4) Mengisi formulir atau aplikasi pembukuan rekening tabungan

2. Tabungan Qurban

a. Manfaat:

- 1) Menawarkan terwujudnya ibadah qurban.
- 2) Menawarkan keringanan persiapan ibadah qurban.
- 3) Sarana cepat terwujud ibadah qurban.

b. Keuntungan:

- 1) Tanpa biaya administrasi.
- 2) Menawarkan bantuan penyaluran qurban kepada yang berhak.
- 3) Dapat diikutsertakan dalam acara qurban yang diselenggarakan BPRS KOTABUMI
- 4) Mendapatkan bonus bagi hasil

c. Persyaratan:

- 1) Fotocopy KTP atau identitas lainnya dari orang tua atau wali yang masih berlaku.
- 2) Setoran awal minimal Rp. 100.000,-
- 3) Setoran selanjutnya minimal Rp. 25.000,-

3. Tabungan Haji

Tabungan Haji diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat calon jamaah haji dalam rangka persiapan biaya perjalanan ibadah haji. Tabungan Haji merupakan simpanan syariah berakad wadiah adh dhamanah

Wadiah adh dhamanah diperuntukan bagi perorangan untuk membantu mewujudkan/ merencanakan naik haji(membayar biaya penyelenggaraan Ibadah Haji/BPIH) yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, bebas biaya bulanan dan mendapatkan bonus yang menguntungkan.

a. Manfaat:

- 1) Memperoleh nomor alokasi porsi keberangkatan ibadah haji. Kepastian keberangkatan apabila kuota haji masih tersedia dan tabungan telah mencapai syarat saldo minimal Rp. 25.000.000,- atau syarat lain yang diperuntukan oleh Kementrian Agama.
- 2) Dapat dibuka di kantor Bank Syariah Kotabumi yang terhubung dengan sekohat Departemen Agama yang bekerjasama dengan Bank Syariah lainnya.
- 3) Mendapatkan bagi hasil dari keuntungan Bank Syariah Kotabumi setiap bulan sehingga saldo tabungan dapat bertambah.

- 4) Tanpa biaya administrasi
- 5) insyaAllah lebih berkah dan menjadi Haji yang mabrur.

b. Persyaratan

- 1) Penabung adalah perorangan atau warga Negara Indonesia
- 2) Melampirkan fotokopi ktp atau identitas diri lainnya
- 3) Mengisi dan menandatangani formulir pembukaan rekening.
- 4) Setoran Awal minimal Rp. 1.000.000,-

4. Deposito

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah berdasarkan prinsip mudharabah mutlakah. Dengan prinsip ini anda diperlakukan sebagai investasi. Bank syariah Kotabumi memanfaatkan dana deposito anda secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara professional dan sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan bank syariah Kotabumi sesuai porsi atau nisbah yang disepakati bersama.

a. Manfaat

- 1) Aman dan terjamin.
- 2) Diikut sertakan dalam program peminjaman.

- 3) Bagi hasil yang kompetitif diberikan setiap bulan secara tunai atau dipindah bukukan secara otomatis ke rekening tabungan anda.
- 4) Turut membantu pengembangan usaha kecil atau menengah.
- 5) Insyaallah lebih berkah dan bermanfaat.

b. Persyaratan

- 1) KTP /SIM/Pasport/Kartu Pelajar Asli dan Fotokopi yang masih berlaku.
- 2) Setoran minimal Rp. 1.000.000,-

5. Murabahah (pembiayaan pengadaan barang)

Murabahah merupakan pembiayaan dengan system jual beli barang. Bank syariah kota bumi menjual barang yang sesuai dengan keinginan calon pembeli (nasabah) dengan harga yang telah disepakati bersama (harga pokok pembeli ditambah keuntungan) atau bank syariah kota bumi member kuasa kepada nasabah. Pola pembiayaan dengan konsep Al-Murabahah (jual-beli) mengutamakan azas keterbukaan, keadilan dan kesetaraan. Hubungan kemitraan dilakukan dengan dasar suka sama suka, tanpa ada paksaan dan mengetahui semua hal yang disepakati dalam perjanjian tanpa ada yang ditutup-tutupi.

a. Manfaat:

- 1) Untuk menambah modal usaha bagi pedagang, usaha mikro kecil, dan menengah.
- 2) Untuk pembiayaan konsumsi, investasi atau modal kerja bagi PNS, CPNS dan pegawai.

6. Mudharabah (pembiayaan bagi hasil)

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil Bank Syariah Kotabumi sebagai pemilik dana memberikan dana kepada nasabah untuk membuka usaha baru dengan modal 100% dari Bank Syariah Kotabumi. Pengelola usaha harus melaporkan usahanya dan keuntungan dibagi sesuai dengan porsi (nisbah) yang telah disepakati.

Mudharabah dibagi menjadi 2 yakni:³⁹

a. Mudharabah muthlaqah

Yakni pihak *Shahibul Maal* tidak memberikan batasan atas dana yang diinvestasikannya. *Mudharib* diberikan wewenang penuh untuk mengelola dana tersebut tanpa terikat waktu, tempat dan jenis usaha serta jenis layanannya.

b. Mudharabah muqayyadah

Pihak *Shahibul Maal* memberikan batasan dana yang diinvestasikan. *Mudharib* hanya bisa mengelola dana

³⁹Antonio Syafii, *Bank Syariah : Dari Teori Kepraktik*,(Jakarta:Gema Insani, 2004)

tersebut sesuai batasan yang di berikan oleh *Shahibul Maal*. Misalnya hanya untuk jenis usaha tertentu saja, tempat tertentu, waktu tertentu, dan lain-lain.

7. Musyarakah

Pada prinsipnya sama dengan pembiayaan mudharabah hanya saja dalam pembiayaan musyarakah modal bersama antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi. Perhitungan bagi hasil yang dihitung dari keuntungan modal.

a. Manfaat:

- 1) Bank akan menikmati peningkatan dalam jumlah tertentu pada saat usaha nasabah meningkat.
- 2) Bank tidak berkewajiban membayar dalam jumlah tertentu kepada nasabah pendanaan secara tetap, tetapi disesuaikan dengan pendapatan atau hasil usaha Bank, sehingga Bank tidak akan pernah mengalami negative spread.
- 3) Pengembalian pokok pembiayaan disesuaikan dengan arus kas usaha nasabah, sehingga tidak memberatkan nasabah.
- 4) Bank akan lebih selektif dan hati-hati mencari usaha yang benar-benar halal, aman dan menguntungkan. Hal

ini karena keuntungan yang riil dan benar-benar terjadi itulah yang akan dibagikan.

b. Resiko

- 1) *Side streaming*, nasabah menggunakan dana tersebut buak seperti yang disebutkan dalam kontrak.
- 2) Lalai dan kesalahan yang disengaja.
- 3) Penyembunyian keuntungan oleh nasabah apabila nasabahnya tidak jujur.

8. Ijarah (sewa menyewa)

Akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan terhadap hak pakai atas objek sewa, antara pemilik objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakan. Misal sewa rumah atau mobil dan sebagainya.

Manfaat dari transaksi *ijarah* ialah keuntungan sewa dan kembalinya uang pokok. Resikonya ialah nasabah tidak membayar angsuran dengan sengaja.

9. Ijarah multijasa

Pada prinsipnya sama dengan *ijarah*, hanya saja dalam *ijarah multijasa* menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan dan lainnya.

Ijarah multijasa sering digunakan untuk pembiayaan sertifikasi oleh nasabah PNS untuk biaya pendidikan. Antusias dari nasabah akan pembiayaan untuk sertifikasi ini sangatlah besar.

Terbukti dalam satu bulan saja nasabah yang melakukan pembiayaan di Bank ini mencapai 283 nasabah dari berbagai daerah. Bahkan adapula nasabah yang datang jauh-jauh hanya untuk melakukan pembiayaan ini di BPRS Kota Bumi ini.

Adapun persyaratan yang harus dilengkapi oleh nasabah adalah sebagai berikut:

- a. Mengisis aplikasi permohonan pembiayaan secara lengkap dan benar.
- b. Photo suami dan isteri.
- c. Fotocopy KTP suami dan isteri.
- d. Surat kuasa/persetujuan pemotongan gaji.
- e. Surat rekomendasi.
- f. Surat persetujuan suami/isteri.
- g. Surat pernyataan keaslian berkas dan data.
- h. Fotocopy buku tabungan dan ATM.
- i. Fotocopy ijazah terakhir, SK berkala terakhir, sertifikat pendidik.
- j. Fotocopy SK menteri/dirjen, SK jam mengajar dilegalisir.
- k. Slip gaji dan daftar gaji terakhir dilegalisir.
- l. Fotocopy buku nikah/surat kematian/cerai.
- m. Fotocopy kartu keluarga.
- n. Fotocopy SK 80%, 100%, karpeg dan taspen.
- o. Apabila belum ada kerjasama/MOU antara pihak Bank dan Lembaga yang bersangkutan maka, nasabah harus meminta persetujuan melalui MOU kepada Bendahara Sekolah dan Kepala Sekolah.
- p. Adapun biaya-biaya yang akan dikenakan saat pencairan yakni biaya administrasi sebesar 1,5%-2%, biaya asuransi, biaya materai dan biaya notaries.

10. Qardh

Pinjaman dana yang dapat mensyaratkan atau dapat tidak mensyaratkan adanya imbalan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan untuk jangka waktu tertentu peminjam (pihak nasabah) dan pemberi pinjaman (pihak bank).

a. Manfaat

- 1) Memungkinkan nasabah yang sedang dalam kesulitan mendesak untuk mendapat talangan jangka pendek.
- 2) Meningkatkan citra baik dan loyalitas nasabah terhadap BPRS Kota Bumi ini.

Pembiayaan *musyarakah*, *murabahah* dan *mudharabah* dalam BPRS Kota Bumi termasuk dalam kategori pembiayaan umum yang bersyaratkan:

- a. Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan secara lengkap dan benar.
- b. Fotocopy KTP yang masih berlaku, pemohon sebanyak 3 lembar dan suami/isteri sebanyak 1 lembar.
- c. Pas photo terbaru pemohon dan suami/isteri masing-masing 1 lembar.
- d. Fotocopy pembayaran rekening listrik dan telepon 3 bulan terakhir.
- e. Denah lokasi tempat usaha, tempat tinggal dan jaminan.
- f. Surat keterangan usaha (SKU) dari kelurahan atau desa.
- g. Fotocopy BPKB, STNK dan faktur bila jaminankendaraan bermotor 5 tahun terakhir.
- h. Fotocopy SHM atas nama nasabah atau keluarga inti, bila jaminan tanah dan atau bangunan asli diserahkan pada saat pencairan.
- i. Bila permohonan disetujui, calon nasabah menyerahkan, surat keterangan harga tanah dan bangunan dari kelurahan atau desa. nasabah juga harus memiliki tabungan satu kali angsuran. serta bank dapat menolak pengajuan pembiayaan tanpa memberikan alasan apapun.

Adapun biaya-biaya yang akan dikenakan saat pencairan yakni biaya administrasi sebesar 1,5%-2%, biaya asuransi, biaya materai dan biaya notaries.

E. Mekanisme Pengembangan Produk Murabahah di BPRS Kota Bumi

Kc. Bandar Lampung

a. Melakukan segmentasi pasar

BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung dalam melakukan pembiayaan *murabahah* biasanya digunakan untuk kebutuhan konsumtif dan produktif. Kebutuhan konsumtif biasanya digunakan oleh nasabah untuk membeli kendaraan pribadi, dan kebutuhan produktif akan menggunakannya untuk modal usaha seperti penambahan modal usaha sembako dan sebagainya.⁴⁰ Segmentasi pasar terbagi menjadi tiga yaitu demografi dan sosioekonomi, psikografis dan geografik.

Yang pertama BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung memetakan berdasarkan demografi atau kependudukan dan sosioekonomi yaitu berdasarkan pendapatan serta usia dari masyarakat yang ada di sekitar Bandar Lampung.

Mayoritas masyarakat Bandar Lampung adalah pedagang dan juga PNS. Sehingga perkiraan maupun rata-rata dari pendapatan pedagang maupun PNS setiap bulannya haruslah diketahui oleh bank. Selain itu perlu diperhatikan juga usia setiap nasabahnya karena ada batasan nasabah maupun masyarakat yang masih tergolong produktif.

⁴⁰ July Zulfazri, *Marketing Funding* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 20 April 2017

Sehingga bank dapat mengetahui nasabah tersebut dapat melakukan pembiayaan atau tidak.⁴¹

Yang kedua BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung memetakan berdasarkan psikografis yaitu berdasarkan gaya hidup serta memetakan berdasarkan geografiknya yang dimana bank ini berada di pusat perkotaan.

Karena BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung ini berada di perkotaan, maka kebutuhan maupun gaya hidup masyarakat akan semakin tinggi. Seperti halnya PNS banyak yang memiliki kendaraan pribadi beroda empat dibandingkan roda dua, hal ini dikarenakan gaya hidup mereka semakin tinggi ketika tingkatan kelas sosial mereka semakin naik. Di daerah perkotaan pula kebutuhan maupun keinginan masyarakat menjadi tinggi, karena hidup dikota itu serba mahal, sehingga banyak masyarakat yang melakukan pembiayaan guna menunjang perekonomian mereka dan bisa menyeimbangkan segala kebutuhan yang ada di perkotaan.⁴²

b. Melakukan positioning

Positioning adalah mengenai bagaimana perusahaan mendapatkan kepercayaan pelanggan untuk sukarela mengikuti perusahaan, yaitu dengan cara menciptakan perbedaan maupun keunggulan dari bank ini.

⁴¹ *Ibid*

⁴² Syam Surya, *Marketing Officer* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, wawancara, Tanggal 19 April 2017

Keunggulan dari murabahah di bandingkan dengan bank lain ialah pelayanannya maksimal dan bersahabat antara pihak bank dengan nasabah, selain itu dalam melakukan pembiayaan murabahah nasabah dapat menegosiasikan harga dari barang yang akan dibeli dan nasabah dapat mengetahui biaya-biaya yang akan dikenakan saat melakukan pembiayaan murabahah secara transparan. Selain itu, apabila jaminan dari pembiayaan murabahah nasabah besar, maka angsurannya akan semakin kecil.⁴³

c. Melakukan targeting

Marketing officer dalam melakukan target pasar terlebih dahulu harus mencari lokasi sasaran yang akan dituju dan mendekati diri kepada calon nasabah agar tertarik dan berminat dalam melakukan pembiayaan *murabahah*. Target BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung adalah para pedagang di sekitar Bandar Lampung, yang dimana para *marketing officer* berupaya menjangkau semua pasar yang ada di Bandar Lampung guna meluaskan lingkup pemasarannya serta memperluas minat nasabahnya. Selain pedagang target bank ini adalah para PNS yang ada di seluruh Bandar Lampung, bahkan telah mencapai Lampung selatan dan metro. BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung memilih pedagang dan PNS

⁴³ *Ibid*

karena setiap harinya pedagang memiliki penghasilan yang tetap dan PNS memiliki penghasilan tetap setiap bulannya.⁴⁴

d. Strategi promosi

Sarana penunjang strategi promosi di bagi menjadi 4 yaitu:

1) Periklanan

BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung dalam melakukan periklanan yakni dengan cara penyebaran brosur-brosur di tempat umum seperti di pasar, di sekolahan serta di internet. Periklanan di internet sangatlah menunjang promosi produk bank ini, karena dengan internet masyarakat dapat mengakses informasi mengenai BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung secara gamblang, terutama menjelaskan mengenai produk pembiayaan *murabahah*. Di setiap iklan pastilah selalu diselipkan kontak nomor apabila nasabah ingin berkonsultasi dalam melakukan pembiayaan, dengan cara inilah nasabah akan tertarik dan penasaran untuk tahu lebih lanjut mengenai produk *murabahah*.⁴⁵

2) Promosi penjualan (*sales promotion*)

Promosi penjualan yang di lakukan oleh BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung ialah dengan cara sosialisasi.

⁴⁴ July Zulfazri, *Marketing Funding* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 15 April 2017

⁴⁵ Sendy Sadewa, *Administrasi Pembiayaan* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 27 Mei 2017

Sosialisasi merupakan kegiatan yang dimana *marketing officer* satu-persatu mendatangi pasar maupun sekolah untuk menjelaskan atau mempromosikan produk *murabahah*. Sosialisasi yang dilakukan di sekolahan, pihak *marketing officer* akan menjelaskan keunggulan produk *murabahah* kepada kepala sekolah. Dan apabila kepala sekolah beserta bendahara tertarik terhadap produk *murabahah* maka *marketing officer* akan menyerahkan MOU (*Memorandum of Understanding*).

MOU merupakan pengikatan kerjasama antara pihak bank dengan dinas terkait. Karena MOU sifatnya mengikat, sehingga apabila ada nasabah yang gagal bayar maka pihak bank akan bermusyawarah mengenai keputusan yang terbaik agar nasabah mau membayar, dan apabila nasabah tetap tidak berkenan membayar maka pihak bank akan meminta kerjasama kepada pihak sekolah agar memotong sebagian gaji dari nasabah yang gagal bayar untuk melunasi angsuran pembiayaan *murabahahnya*.

Sementara itu apabila pedagang juga mengalami kejadian gagal bayar, maka jaminan yang telah disepakati sejak awal akan di sita dan akan dilelang untuk membayar angsuran yang telah menunggak. Dan apabila hasil lelang

mendapatkan sisa dari potongan angsuran maka dana ataupun uang tersebut akan di kembalikan kepada nasabah. Dan nasabah yang telat membayar angsurannya akan dikirimkan surat peringatan untuk mengingatkan nasabah apabila nasabah lupa untuk membayar. Selain surat peringatan pihak bank juga akan menghubungi terlebih dahulu nasabah tersebut untuk mengingatkan dan mengetahui kapan angsuran tersebut akan dibayar.⁴⁶

Selain *marketing officer*, yang berperan dalam mempromosikan produk ialah CS (*customer service*). Karena *customer service* letaknya di *front liner* maka *customer service*lah yang akan terlebih dahulu di tanyai oleh nasabah mengenai produk *murabahah*. Selanjutnya *customer service* akan menjelaskan beserta mempromosikan produk *murabahah* kepada nasabah. Seperti memberikan brosur, formulir pengajuan serta syarat-syarat yang harus dibawa ketika ingin melakukan pembiayaan *murabahah*.⁴⁷

3) *Personal selling* (penjualan pribadi)

Penjualan pribadi ini dapat dilakukan oleh semua pihak yang bersangkutan di bank baik dalam lingkup bank

⁴⁶ Sendy Sadewa, Administrasi Pembiayaan BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 20 April 2017

⁴⁷ Astriana Sari, *Customer Service* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 14 April 2017

maupun di luar lingkup bank. Setiap pegawainya diperbolehkan untuk mempromosikan atau menjual produk *murabahah* agar lebih diminati oleh masyarakat.⁴⁸

4) *Publisitas*

Publisitas yang pernah dilakukan BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung ialah dengan cara membuka stan promosi di UBL (Universitas Bandar Lampung), untuk mempromosikan produk-produk yang dimiliki oleh bank terutama produk *murabahah*. Disini target yang dituju ialah para dosen dan para staff kampus.⁴⁹

F. Perkembangan Produk Murabahah di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

Setelah dilakukannya pengembangan produk, maka akan didapatkan perkembangan dari hasil strategi pengembangan produk *murabahah*. Menurut *marketing officer* yaitu bapak Surya, perkembangan produk *murabahah* masih kurang signifikan, dikarenakan bank masih terfokus dengan pembiayaan *ijarah multijasa* yang menggunakan sertifikasi PNS. Sertifikasi ini dianggap lebih memudahkan nasabah dalam membayar angsuran setiap bulannya. Dikarenakan jaminan berupa buku tabungan dan

⁴⁸ July Zulfazri, *Marketing Funding* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 05 Mei 2017

⁴⁹ *Ibid*

ATM di pegang oleh pihak bank, dan apabila dana serifikasi telah cair maka pihak bank akan langsung memotong biaya pembiayaan sesuai angsurannya selama tiga bulan, dan sisanya dapat diambil kapan saja oleh nasabah. Pembiayaan ini juga dapat memenuhi banyak kebutuhan nasabah karena sifatnya yang multijasa, seperti pembiayaan untuk biaya pendidikan, kesehatan dan sebagainya. Sementara pembiayaan *murabahah* *murabahah* harus kurang diminati dikarenakan nasabah harus membayar setiap bulannya ke bank, dan mungkin menjadi hambatan apabila rumah nasabah jauh dengan bank BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung. Sehingga masyarakat akan lebih memilih produk pembiayaan yang praktis.⁵⁰

Oleh karena itu menurut penulis, bukankah lebih efisien jika proses pengangsuran uuntuk produk pembiayaan *murabahah* lebih dipermudah, seperti menggunakan sistem transfer yang dimana nasabah tidak perlu jauh-jauh pergi ke bank untuk membayar angsurannya. Dengan kemudahan ini maka akan meningkatkan loyalitas nasabah terhadap bank BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung.

Data nasabah dalam 3 bulan, yakni bulan januari, february dan maret yang melakukan pembiayaan ijarah multijasa sebesar 442 nasabah yang terbagi dalam 3 bulan yakni:⁵¹

Bulan	Jumlah Nasabah	Jenis Pembiayaan

⁵⁰ *Ibid*

⁵¹ Catatan Harian Nasabah (Pencatatan Akad), Diambil Pada 21 Maret 2017

Januari	283	Ijarah Multijasa
Februari	116	Ijarah Multijasa
Maret	43	Ijarah Multijasa

G. Hambatan-Hambatan dalam Mengembangkan Produk Murabahah

Berdasarkan wawancara dengan pihak BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung dan pengamatan yang dilakukan penulis dalam melakukan kegiatan, menghadapi beberapa hambatan, diantaranya:⁵²

a. Kurangnya SDM (Sumber Daya Manusia) pemasaran yang kompeten, hal ini disebabkan oleh beberapa hal, antara lain:

1) Tenaga pemasaran bukan berasal dari latar belakang pemasaran.

Pada saat rekrutmen pegawai khususnya tenaga pemasaran terkadang latar belakang pemasaran tidak dijadikan tolak ukur dan acuan untuk dijadikan sebagai tenaga pemasar, akan tetapi yang dianggap mampu dijadikan sebagai tenaga pemasar. Sehingga prinsip-prinsip pemasaran yang dilakukan hanya berdasarkan pengalaman tanpa study empiris, dan dalam perjalanan pekerjaannya banyak mengalami hambatan yang tidak diduga sebelumnya.

2) Alasan efisiensi biaya dan tenaga pemasar.

⁵² July Zulfazri, *Marketing Funding* BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung, Wawancara, Tanggal 20 April 2017

Tenaga pemasar BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung memiliki *multiple role* atau peran ganda. Selain berperan sebagai marketing, tenaga pemasar juga bertugas menganalisis, menangani nasabah yang akan mengajukan pembiayaan serta melakukan penagihan kepada nasabah yang bermasalah. Peran ganda ini di ambil oleh pihak BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung dengan alasan efisiensi tenaga dan biaya pemasar. Kebijakan ini diambil oleh perusahaan mengingat kemampuan dalam melakukan control serta penggajian. Diharapkan dengan memiliki sedikit tenaga pemasar maka control semakin mudah dan dapat memangkas biaya tenaga pemasar. Akan tetapi BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung kurang memperhatikan keefisienan dari peran ganda tersebut. Karena menurut penulis berdasarkan dari hasil wawancara dan pengamatan yang ada, dengan adanya peran ganda tenaga pemasar memiliki beban yang lebih. Sehingga tujuan utama untuk mencapai target pasar yang diharapkan menjadi kurang maksimal. Akhirnya yang terjadi tenaga pemasar merasa kelelahan dalam tugas yang begitu banyak. Oleh karena itu, sebaiknya selain memperhatikan efisiensi, BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung juga harus memperhatikan tingkat efektifitasnya, dan tidak

kalah pentingnya adalah adanya control serta pelatihan yang intensive dari pihak bank.

b. Kurangnya pemahaman konsumen mengenai sistem perbankan syariah

Menurut BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung kurangnya pemahaman konsumen tentang sistem perbankan syariah dikarenakan antara lain:

- 1) Adanya asumsi bahwa perbankan syariah hanya untuk kalangan tertentu.
- 2) Adanya asumsi bahwa bank konvensional dan bank syariah sama saja.
- 3) Sistem bagi hasil dianggap kurang menguntungkan dibandingkan dengan sistem bunga.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Murabahah merupakan akad jual dan beli yang terjadi antara pihak bank Islam selaku penyedia barang yang menjual dengan nasabah yang memesan dalam rangka pembelian barang itu. Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank Islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama.

Dari hasil pembahasan dan penelitian yang dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan bahwa: pengembangan yang dilakukan BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung yaitu dengan cara strategi pemasaran yang dibagi menjadi lima. Pertama segmentasi, segmentasi dibagi menjadi tiga macam yakni demografi dan sosioekonomi, segmentasi psikografis, segmentasi geografik. Yang kedua positioning dan yang keempat adalah targetting pasar serta yang kelima ialah menentukan strategi promosi bank yang dapat dilakukan dengan cara periklanan, promosi penjualan (*sales promotion*), *personal selling* (penjualan pribadi) dan publisitas.

Selama 3 bulan melakuakn penelitian, peneliti dapat menyimpulkan bahwa BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung dalam mengembangkan produk *murabahah* kurang maksimal, dikarenakan saat ini bank sedang terfokus

dengan produk lain yakni produk *ijarah multijasa*. Sehingga peminat *ijarah multijasa* semakin meningkat sementara *murabahah* semakin menurun. Dan apabila eksistensi *ijarah multijasa* tidak maksimal lagi maka bank akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan produk lain.

B. Saran

Lebih ditingkatkan kembali kualitas para pegawai bank mengenai teori produk yang sedang dijalankan, agar kegiatan pemasaran dapat dijalankan dengan signifikan, serta kembangkan terus produk yang dimiliki oleh bank, agar tidak terjadinya kesenggangan atau pun kurangnya minat nasabah terhadap produk bank. Dan tidak terpaku dengan satu produk saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Prenadamedia Group, 2009
- Antonio Syafii, *Bank Syariah : Dari Teori Kepraktik*, Jakarta:Gema Insani, 2004
- Ismail, *Perbankan Syariah*, Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2011
- Like Kartini Kartono, *Pengantar Metodologi Riset Sosial*, Bandung: Mandar Maju, 1996
- M. Mursid, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: Bumi Aksara, 2014
- Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta:Gema Insani, 2001
- Nur Rianto Al Arif, *Lembaga Keuangan Syariah*, Bandung: Cv Pustaka Setia, 2012
- Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Bandung:Alfabeta, 2012
- Nurul Huda dan Mohamad Heykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*, Jakarta: Prenada Media Group, 2010
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, Bandung: Alfabeta, 2013
- W. Gulo, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Pt Grasindo, 2002
- Zainul Arifin, *Memahami Bank Syariah*, Jakarta: Alfabet, 1999
- Read More [Http://Pengusahamuslim.Com/1071-Pengertian-Akad.Html](http://Pengusahamuslim.Com/1071-Pengertian-Akad.Html)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis lahir di Sumbersari pada tanggal 06 Juni 1996, dari pasangan Bapak Sunarto dan Shoimah dan penulis merupakan anak tunggal dalam keluarga kecil ini.

penulis menyelesaikan pendidikan di TK AL-HUDA pada tahun 2001, dan melanjutkan kejenjang SD di SDN 3 KIBANG pada tahun 2002 dan lulus pada tahun 2008, selanjutnya penulis meneruskan kejenjang sekolah di SMP N 1 KIBANG dan lulus pada tahun 2011 serta SMA di SMA N 1 KIBANG dan lulus pada tahun 2014. penulis selanjutnya melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri Jurai Siwo Metro pada tahun 2014, mengambil jurusan syariah serta prodi D3 PERBANKAN SYARIAH hingga sekarang.

Penbiayaan Pengadaan Barang (Murabahah)

Penbiayaan pengadaan barang (Murabahah) merupakan penbiayaan dengan sistem jual beli barang. Bank Syariah Kolbunni menjual barang yang sesuai dengan keinginan calon pembeli (nasabah) dengan harga yang telah ditetapkan bersama (harga pokok pembeli ditambah keuntungan) atau Bank Syariah Kolbunni membeli barang dengan harga yang telah ditetapkan, kemudian menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi. Keuntungan dan kerugian dalam perjanjian tanpa riba yang ditulip-tulupi.

Manfaat :

- Untuk membiayai modal usaha bagi pedagang, usaha mikro, kecil, dan menengah.
- Untuk penbiayaan konsumsi, investasi atau modal kerja bagi PNS, CPNS dan pegawai.

Penbiayaan Bagi Hasil (Mudharabah)

Penbiayaan dengan sistem bagi hasil Bank Syariah Kolbunni sebagai pemilik dana memberikan dana kepada nasabah untuk membuka usaha baru dengan modal 100% dari Bank Syariah Kolbunni. Penerima usaha harus melaporkan usahanya dan keuntungan dibagi sesuai dengan porsi (shibah) yang telah disepakati.

Penbiayaan Bagi Hasil (Musyarakah)

Pada prinsipnya sama dengan penbiayaan mudharabah hanya saja dalam penbiayaan Musyarakah modal bersama antara nasabah dan Bank Syariah Kolbunni. Keuntungan bagi hasil yang dibagikan dari keuntungan modal.

Sewa Menyewa (Ijarah)

Aliran sewa merupakan aliran pemilikan objek sewa, termasuk kepemilikan terhadap hak pakai atas objek sewa, antara pemilik objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan manfaat atas objek sewa yang disewakannya. Maksud sewa rumah sewa modal dll.

Ijarah Multijasa

Pada prinsipnya sama dengan Ijarah, hanya saja selain jasa jual beli jasa menyewakan jasa yang bersifat konsumtif seperti kepemilikan biaya pendidikan, biaya kesehatan dan lain-lain.

Qardh

Pinjaman dana yang dapat menyayarkan atau dapat tidak menyayarkan adanya imbalan berdasarkan persesuaian atau kesempatan untuk jangka waktu tertentu nominal (tidak nassabah) dan pemberian pinjaman (gihlak Bank).

Penghargaan Yang diterima



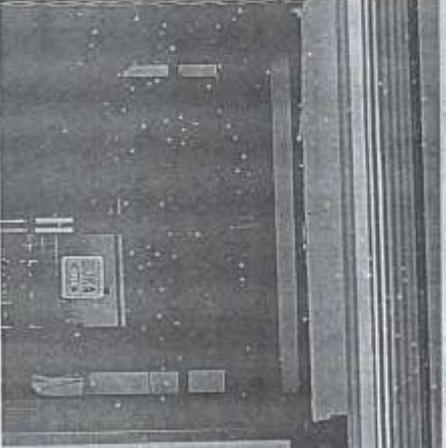
Penghargaan Info Bank Tahun 2014

Selayang Pandang

Bank Syariah Kolbunni merupakan Bank milik pemerintah Lampung Utara yang berdiri pada tanggal 29 Juli 2008 dengan nama PT. BPRS Syariah Kolbunni. Segera berjalannya waktu, Badan Hukum berubah menjadi PT. BPRS Syariah Kolbunni. Saat ini Bank Syariah Kolbunni telah memiliki Kantor cabang di Bandar Lampung dan Kantor kas di Bukit Kemuning. Meskipun baru baru memiliki tiga kantor, Bank Syariah Kolbunni ini memiliki nasabah yang tidak hanya dari Lampung Utara tetapi juga Se-Provinsi Lampung, Banten, nassabah juga terdapat di Provinsi Sumatera Selatan dan Bangka Belitung.

Saat ini satu keunggulan produk Bank Syariah Kolbunni adalah Deposito dengan sistem bagi hasil yang jauh lebih besar dibanding dengan Bank lainnya.

Bank Syariah
Kolbunni



Bank Syariah Kolbunni
Lampung Utara
Kantor Pusat
Jl. Zaimul Abidin Pagar Alam No. 11 D Cendeng Merang Bandar Lampung
Telp. 0721 8013113 Fax. 0721 8013401



Kantor Pusat
II. Jenderal Sudirman No. 8 Kotabaru Lampung Utara
Telp. 0724 332990 / Fax. 0724 338917
Kantor Cabang
II. Zaimul Abidin Pagar Alam No. 11 D Cendeng Merang Bandar Lampung
Telp. 0721 8013113 Fax. 0721 8013401
Kantor Subsidi
A. Bumiayu, Jl. Orlan, Bumiayu Lampung
Telp. 0724 338415 Fax. 0724 338415

SURAT KETERANGAN

Assalamu'alaikum warohmatullahi wabarakatuh

Puji syukur kehadiran Allah SWT, teriring doa semoga kita semua dalam keadaan sehat sehingga dapat menjalankan tugas sehari-hari dengan baik, Amin.

Dengan ini kami yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Iwan Setiawan
Jabatan : Kepala Cabang PT. BPR Syariah Kotabumi

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa yang bersangkutan dibawah ini:

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398
Universitas : IAIN Metro

Adalah benar melakukan magang atau PPL di PT. BPR Syariah Kotabumi Kantor Cabang Bandar Lampung mulai dari tanggal 25 Januari sampai dengan tanggal 21 April 2017. Selama magang di PT. BPR Syariah Kotabumi yang bersangkutan telah mempelajari tentang prosedur dan beberapa hal yang berhubungan dengan ilmu perbankan.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Bandar Lampung, 14 Juni 2017


* Iwan Setiawan
* Kepala Cabang





Bank Syariah Kotabumi Daftar Perkiraan Angsuran Pembiayaan Umum/ Mikro
PT BPR Syariah Kotabumi Cabang Bandar Lampung
Berlaku: 5 Januari 2015

Kantor : Jl. Zainal Abidin PA/ Jl. Cengkeh No. 1 D Gedung Meneng, Rajabasa, Bandar Lampung

No	Plafon	Jangka Waktu Bulanan					
		6	12	18	24	30	36
1	5.000.000	900.000	483.300	344.400	275.000	233.300	205.600
2	6.000.000	1.080.000	580.000	413.300	330.000	280.000	246.700
3	7.000.000	1.260.000	676.700	482.200	385.000	326.700	287.800
4	8.000.000	1.440.500	773.300	551.100	440.000	373.300	328.900
5	9.000.000	1.620.000	870.000	620.000	495.000	420.000	370.000
6	10.000.000	1.800.000	966.700	688.900	550.000	466.700	411.100
7	11.000.000	1.980.000	1.063.300	757.800	605.000	513.300	452.200
8	12.000.000	2.160.000	1.160.000	826.700	660.000	560.000	493.300
9	13.000.000	2.340.000	1.256.700	895.600	715.000	606.700	534.400
10	14.000.000	2.520.000	1.353.300	964.400	770.000	653.300	575.600
11	15.000.000	2.700.000	1.450.000	1.033.300	825.000	700.000	616.700
12	16.000.000	2.880.000	1.546.700	1.102.200	880.000	746.700	657.800
13	17.000.000	3.060.000	1.643.300	1.171.100	935.000	793.300	698.900
14	18.000.000	3.240.000	1.740.000	1.240.000	990.000	840.000	740.000
15	19.000.000	3.420.000	1.836.700	1.308.900	1.045.000	886.700	781.100
16	20.000.000	3.600.000	1.933.300	1.377.800	1.100.000	933.300	822.200
17	21.000.000	3.780.000	2.030.000	1.446.700	1.155.000	980.000	863.300
18	22.000.000	3.960.000	2.126.700	1.515.600	1.210.000	1.026.700	904.400
19	23.000.000	4.140.000	2.223.300	1.584.400	1.265.000	1.073.300	945.600
20	24.000.000	4.320.000	2.320.000	1.653.300	1.320.000	1.120.000	986.700
21	25.000.000	4.500.000	2.416.700	1.722.200	1.375.000	1.166.700	1.027.800

Syarat-syarat permohonan pembiayaan umum/ mikro :

- 1 Mengisi aplikasi permohonan pembiayaan secara lengkap dan benar
- 2 Fotokopi KTP pemohon dan suami/isteri yang masih berlaku masing-masing 1 lembar
- 3 Pasfoto terbaru pemohon dan suami/ isteri masing-masing 1 lembar
- 4 Fotokopi pembayaran rekening listrik dan telepon 3 bulan terakhir
- 5 Fotokopi Kartu Keluarga dan Buku Nikah
- 6 Denah lokasi tempat usaha, tempat tinggal dan jaminan
- 7 Surat Keterangan Usaha (SKU) dari kelurahan/ desa
- 8 Fotokopi BPKB, STNK dan faktur bila jaminan kendaraan bermotor 5 tahun terakhir
- 9 Fotokopi SHM an nasabah/keluarga inti, bila jaminan tanah dan atau bangunan Asli jaminan diserahkan pada saat pencairan.
- 10 Bila permohonan disetujui, calon nasabah menyerahkan:
Surat Keterangan harga tanah dan bangunan dari kelurahan/ desa
- 11 Sudah memiliki tabungan 1 kali angsuran
- 12 Bank berhak menolak berkas permohonan tanpa memberikan alasan apapun.

Biaya-biaya: 1. Adm 1,5% - 2% 2. Asuransi 3. Materai 4. Notaris
Bagian Informasi Marketing: Telp. 0721-8013413 HP 0812 7240 9345



SURAT PERSETUJUAN SUAMI/ISTRI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : _____
Pekerjaan : _____
Alamat : _____

Dengan ini memberikan persetujuan kepada :

Nama : _____
Pekerjaan : _____
Alamat : _____

Selaku suami / isteri, dalam hal :

*Pengajuan Pembiayaan di Bank Syariah Kotabumi Cabang Bandar Lampung
Sebesar Rp.....*

(.....).

Dalam Jangka Waktu Bulan

Demikianlah surat persetujuan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagai mana mestinya, untuk dapat digunakan oleh yang berkepentingan dan merupakan bukti yang sah.

Bandar Lampung
Yang memberi persetujuan

Materai 6000

(.....)

Nomor :
Lampiran :
Perihal : Rekomendasi

Kepada Yth,
Pimpinan Cabang PT. BPRS Kotabumi
Di Bandar Lampung

Dengan ini memberikan rekomendasi kepada tersebut di bawah ini:

Nama :
NIP :
Jabatan :
Dinas/Instansi :

Nama tersebut diatas adalah benar pegawai yang bekerja pada dinas/kantor kami, dan berdasarkan pengamatan kami, yang bersangkutan bercondite baik.

Oleh karenanya bisa diberikan pembiayaan sebesar Rp
(.....)

dengan jangka waktu Tshun (.....) bulan.

Demikian untuk menjadi pertimbangan.

Kepala Kantor/Dinas
Badan/Unit Kerja/Instansi

(.....)
NIP

NOMOR :/PT/BPRSKB - CBU/MeU/Dir/ /2016
NOMOR :

Pada hari ini, tanggal bulan tahun oleh dan antara :

1. Nama : IWAN SETIAWAN, SE
NIK : 039.01.121204
Jabatan : Kepala Cabang PT BPR Syariah Kotabumi
Alamat : Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.10 Gedung Meneng Rajabijudo
Selanjutnya disebut sebagai PIHAK PERTAMA
2. Nama :
NIP :
Jabatan :
Alamat :
Selanjutnya disebut sebagai PIHAK KEDUA

PASAL 1
Sepakat Mengikat Diri

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA Sepakat mengikat diri dalam perjanjian Kerjasama Funding (Tabungan dan Deposito) dan Financing (Pembiayaan).

PASAL 2
Kewajiban Pihak Pertama

- (1) PIHAK PERTAMA memberitahukan prosedur tabungan, deposito dan pembiayaan kepada seluruh Staf Pegawai dari PIHAK KEDUA.
- (2) Pihak pertama melayani dengan cepat, tepat dan ramah kepada Staf Staf Pegawai dari PIHAK KEDUA
- (3) PIHAK PERTAMA memberikan bagi hasil tabungan dan deposito sesuai dengan persentase bagi hasil yang disepakati bersama.

PASAL 3
Kewajiban Pihak Kedua

- (1) PIHAK KEDUA memberitahukan dan mendorong kepada seluruh Staf Pegawai di Dinas PIHAK KEDUA untuk menabung, mendepositokan dananya dan mengajukan pembiayaan kepada PIHAK PERTAMA.
- (2) PIHAK KEDUA memberikan rekomendasi kepada staf dibawahnya dalam pengajuan pembiayaan apabila Staf Pegawai tersebut berkeadilte baik, masa kerja cukup dan potongan Gaji mencukupi untuk mengangsur pembiayaan pada PIHAK PERTAMA.
- (3) PIHAK KEDUA dan bendahara menandatangani dan menyetujui surat kuasa pemotongan gaji pembiayaan dan bendahara bersedia memotong gajinya selambat-lambatnya tanggal 10 (Sepuluh) tiap-tiap bulan.

PASAL 4
Hak-Hak Pihak Pertama

- (1) PIHAK PERTAMA menerima calon nasabah tabungan, deposito dan pembiayaan dengan kondisi baik sesuai dengan rekomendasi dari PIHAK KEDUA.
- (2) PIHAK PERTAMA menerima berkas persyaratan lengkap menurut PIHAK PERTAMA dan calon nasabah tabungan, deposito dan pembiayaan dari PIHAK KEDUA.

Persyaratan Permohonan Pembiayaan lengkap sebagai berikut:

- a) Foto Copy KTP (Pemohon) Suami dan Isteri.
- b) Foto Copy SK, SK 80%, SK 100%, dan SK Terakhir, Karpeg dan Taspem, (Saat realisasi yang asli dijadikan jaminan Bank).
- c) Foto Copy Daftar Gaji atau Slip Gaji bulan terakhir yang dilegalisir bendahara.
- d) Surat Persetujuan Suami / Isteri.
- e) Surat Rekomendasi dari Atasan.
- f) Surat Kuasa Pemotongan Gaji dari Bendahara.
- g) Surat Pernyataan Keaslian Berkas.
- h) Aplikasi Permohonan Pembiayaan.

Persyaratan Permohonan Pembiayaan Berkala sebagai berikut :

- a) Foto Copy KTP (Pemohon) Suami dan Isteri.
- b) Foto Copy SK Golongan, SK Berkala, dan Ijazah Terakhir (Saat realisasi yang asli dijadikan jaminan Bank).
- c) Foto Copy bukti sudah ada pinjaman di bank lain.
- d) Foto Copy Daftar Gaji atau Slip Gaji bulan terakhir yang dilegalisir bendahara.
- e) Foto Copy SK 80%, SK 100%, Karpeg dan Taspem, KK dan Buku Nikah.
- f) Surat persetujuan suami / istri.
- g) Surat Rekomendasi dari Atasan.
- h) Surat Kuasa Pemotongan Gaji dari Bendahara.
- i) Surat Pernyataan Keaslian Berkas.
- j) Aplikasi Permohonan Pembiayaan.

Persyaratan Permohonan Pembiayaan Sertifikasi lengkap sebagai berikut :

- a) Foto Copy KTP (Pemohon) Suami dan Isteri.
- b) PasPhoto pemohon dan suami / Istri pemohon.
- c) Foto Copy Ijazah Terakhir, SK Berkala terakhir, Sertifikat Pendidik, Bulc, Tabungan, Kartu ATM (Saat realisasi yang asli dijamin di Bank).
- d) Foto Copy Slip Gaji dan Daftar Gaji bulan terakhir (dilegalisir bendahara).
- e) Aplikasi Permohonan Pembiayaan
- f) Surat persetujuan suami / istri.
- g) Surat Rekomendasi dari Atasan.
- h) Surat Kuasa Pemotongan Gaji dari Bendahara.
- i) Surat Pernyataan Keaslian data dan Berkas.
- j) Foto Copy Buku Nikah dan Kartu Keluarga.
- k) Foto Copy SK 80%, SK 100%, Karpeg dan Taspem, KK dan Buku Nikah.
- l) Foto Copy SK Dirjen Sertifikasi & SK Beban Mengajar.

- (3) PIHAK PERTAMA menerima dari PIHAK KEDUA, setoran atau angsuran pembiayaan Staf Pegawai yang dipotong oleh bendahara atau Debet Tabungan paling lambat tanggal 5 tiap bulan.

PASAL 5

Hak-Hak Pihak Kedua

PIHAK KEDUA dapat mengajukan staf yang bersangkutan untuk menjadi nasabah tabungan, deposito atau pembiayaan PIHAK PERTAMA.

PASAL 6

Manajemen Fee

- (1) Atas perjanjian kerjasama ini PIHAK KEDUA melalui bendahara meyetorkan semua potongan angsuran pembiayaan setiap bulannya yang menjadi hak PIHAK PERTAMA sesuai surat kuasa yang diterima bendahara, maka untuk setiap angsuran pembiayaan tersebut PIHAK PERTAMA memberikan manajemen fee kepada PIHAK KEDUA sebesar 4% (empat per seratus) dari margin/keuntungan Bank setiap angsuran dimana pembayaran dilakukan dari tanggal 1 s/d 10 setiap bulannya.
- (2) Apabila pembayaran angsuran dilakukan pada tanggal 11 s/d 15 setiap bulannya PIHAK PERTAMA memberikan manajemen fee kepada PIHAK KEDUA sebesar 2% (dua per seratus) dari margin/keuntungan Bank dan apabila penyetoran dilakukan setelah tanggal 15 tiap bulannya maka PIHAK PERTAMA tidak berkewajiban memberikan manajemen fee yang dimaksud.
- (3) Manajemen Fee sebagaimana tersebut dalam ayat (1) pasal ini sudah termasuk pajak-pajak (PPH dan PPN) sebagaimana ketentuan perpajakan yang berlaku.
- (4) Manajemen Fee tersebut pada ayat (1) pasal ini harus tertulis perinciannya pada daftar yang dikeluarkan oleh PIHAK PERTAMA dan dibayarkan melalui rekening tabungan PIHAK KEDUA atau Bendahara.

PASAL 7

- (1) Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini akan diatur berdasarkan kesepakatan bersama dan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.
- (2) Apabila terjadi perselisihan akan diselesaikan dengan musyawarah dan mufakat.
- (3) Apabila tidak tercapai kata sepakat akan diselesaikan melalui pengadilan setempat.

Demikianlah perjanjian ini dibuat dengan rangkap dua dibubuhi dengan materai 6000 dan perjanjian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak dalam keadaan sehat walafiat, dengan kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

PIHAK PERTAMA

PIHAK KEDUA

Cao sekolah
Materai 6000

IWAN SETIAWAN, SE
NIK : 039.01.121204

Nip: _____

SAKSI – SAKSI

(Tlp Bend)

1. _____

1. **M. Syam Surya A. Md**
(Legal Officer)

2. _____

Lampiran:

1. *Fotocopy SK Kepala Dinas/Sekolah dan Bendahara Dinas/Sekolah.*
2. *Fotocopy KTP Kepala Dinas/Sekolah dan Bendahara Dinas/Sekolah.*

P Perus. Syariah Kebahari		KARTU CONTOH TANDA TANGAN		
NAMA	:			
NO. REKENING	:			
JUMLAH KELOMPOK	:	<input type="checkbox"/> Tabungan	<input type="checkbox"/> Deposito	<input type="checkbox"/> Lainnya :
NAMA DAN JABATAN		TANDA TANGAN		
1.				
2.				
TANDA TANGAN YANG DIPERLUKAN		CAP PERUSAHAAN		
SATU / SALAH SATU				
DUA DIANTARANYA				

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

MEKANISME PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN PRODUK MURABAHAH DI PT. BPRS KOTA BUMI KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG

A. Wawancara/interview kepada Juli Zulfazri selaku Marketing Funding di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

1. Apakah pembiayaan *murabahah* dan kegunaan dari pembiayaan *murabahah* kepada nasabah?
2. Sasaran/target promosi *murabahah* yang dituju itu siapa, dimana dan bagaimana?
3. Apa yang menjadi alasan target pembiayaan *murabahah* adalah PNS dan pedagang?
4. Bagaimanakah mensegmentasikan pasar? Apa yang membedakan dalam segmentasi pasar tersebut?
5. Siapakah mayoritas masyarakat yang melakukan pembiayaan *murabahah* di bank ini? nasabah sekitar atau ada nasabah dari daerah lain?

B. Wawancara kepada Surya Iskandar selaku *Legal Officer* di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

1. Bagaimanakah gaya hidup masyarakat yang ada dipertanian dan di pedesaan?
2. Alasan masyarakat memilih pembiayaan *murabahah*?

3. Kenapa gaya hidup menjadi penting dalam kehidupan perkotaan?
4. Apasajakah keunggulan dari produk *murabahah* dibandingkan dengan bank lain?
5. Hal apasajakah yang dilakukan dalam mengembangkan produk *murabahah*?
6. Bagaimanakah perkembangan produk *murabahah* setelah dilakukannya perkembangan?
7. Apasajakah hambatan-hambatan dalam mengembangkan produk *murabahah*?

C. Wawancara kepada Sedy Sadewa selaku Administrasi Pembiayaan Di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

1. Bagaimana cara untuk melakukan periklanan dalam menunjang promosi bank? dan disebarkan dimana saja?
2. Apakah yang dimaksud dengan MOU (*Memorandum Of Understanding*)? Kegunsannya serta manfaatnya bagi bank?
3. Apakah tindakan bank jika terjadi gagal bayar oleh nasabah?

D. Wawancara kepada Astriana Sari selaku *Customer Service* di BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

1. Bagaimana peran dan cara *Customer Service* dalam mempromosikan produk *murabahah*?

E. Wawancara kepada Octa Liestia .P. selaku *Manager Operasional* di
BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung

1. Apasajakah peran setiap karyawan dan tanggungjawabnya (*job description*)?
2. Siapa sajakah yang berperan dalam mempromosikan produk bank, terutama produk pembiayaan *murabahah*?

F. Dokumentasi

1. Pengutipan tentang sejarah, visi dan misi PT BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung.
2. Penggambaran struktur organisasi PT BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung.
3. Jumlah produk dan job description PT BPRS Kota Bumi Kc. Bandar Lampung.

Mahasiswa/i



Sifa Riska Shafira
14123398

Dosen Pembimbing



Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

OUTLINE TUGAS AKHIR

MEKANISME PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN PRODUK MURABAHAH DI PT. BRPS KOTABUMI KANTOR CABANG BANDAR LAMPUNG

HALAMAN SAMPUL
HALAMAN JUDUL
HALAMMAN PERSETUJUAN
HALAMAN PENGESAHAN
HALAMAN ABSTRAK
ORISINILITAS PENELITIAN
HALAMAN MOTTO
HALAMAN PERSEMBAHAN
KATA PENGANTAR
DAFTAR ISI
DAFTAR GAMBAR
DAFTAR LAMPIRAN

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian
- D. Metode Penelitian
 1. Jenis dan Sifat Penelitian
 2. Sumber Data
 3. Teknik Pengumpulan Data
 4. Teknik Analisis Data
 5. Sistematika Pembahasan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. PENGEMBANGAN DAN PERKEMBANGAN PRODUK
 1. Pengertian Pengembangan dan Perkembangan Produk
 2. Strategi Pengembangan Produk Murabahah
- B. MURABAHAH
 1. Pengertian Produk Murabahah
 2. Rukun dan Syarat
 3. Resiko Pembiayaan Murabahah
 4. Jenis-jenis Akad Murabahah
 5. Landasan Syariah Akad Murabahah
 6. Skema Akad Murabahah

- C. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 1. Pengertian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 2. Tujuan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 3. Karakteristik Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)
 - 4. Kegiatan Usaha Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

BAB III PEMBAHASAN

- A. Sejarah Singkat BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung
- B. Visi dan Misi BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung
- C. Struktur Organisasi serta Job Description BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung
- D. Produk BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung
- E. Mekanisme Pengembangan Produk Murabahah pada BPRS Kotabumi Kc. Bandar Lampung
- F. Perkembangan Produk Murabahah
- G. Hambatan-Hambatan Mengembangkan Produk Murabahah

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Mahasiswa/I



SIFA RISKA SHAFIRA

14123398

Dosen Pembimbing



LIBERTY, SE., MA

NIP. 19740824 200003 2 002



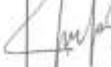
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47258; Website: www.syarlah.iaimetro.ac.id; e-mail: syarlah.iaimetro@metrouniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan: Syaria'ah dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 17/5-17	✓	Bimbingan TA. - Teknis Pengetikan PT, BPRS. Harus Huruf capital. - LBM Harus menulis kan, di jabarkan sacara tertulis - Rumusan masalah di beri kutip dan di bold. <u>perbaiki!</u>	   

Dosen Pembimbing I

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs,

Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398



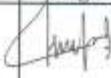
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Jumat 2-6-17	✓	Teknis pengutikan bahasa asing. Inggris atau arab harus cetak miring. lihat buku panduan penulisan. - perbaiki! u	 

Dosen Pembimbing I

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398



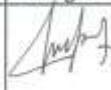
KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan : Syaria'h dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
		Senin 5-6-17	Telah di perbaiki sesuai arahan saat bimbingan - Bab I Acc.	 

Dosen Pembimbing I

Mahasiswa Ybs,

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

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

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan : Syaria'ah dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Kamis, 15-06-2017	✓	Bimbingan Bab 2 - Penulisan bahasa asing < Inggris / Arab > tidak miring. - Teknis penulisan no footnote harus di akhir kalimat yg di lntip. <h-20> - Kutipan langsung > lebih dari 5 baris mka harus di lntip + spasi - lihat buku panduan penulisan + * Outline perbaikan sesuai arahan saat bimbingan	

Dosen Pembimbing I

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs,

Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ingrisulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507, Faksimil (0725) 47290, Website: www.syarlah.metroain.ac.id, e-mail: syarlah.ain@metroain.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan: Syaria'ah dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa, 20-06-2017	✓	Bimbingan bab 3. - Sejarah Hg bank. lebih di kerucutkan. - Dasar hukum yg terlampir, jelaskan isinya Hg apa saja uraikan - jika tidak/kurang mengenal sasaran maka cari/ambil yg lebih mendekati saja. - perbaiki	

Dosen Pembimbing I

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs,

Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15 A Ringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon: (0725) 41507, Faksimili: (0725) 47296, Website: www.ayahlah.metrouiniv.ac.id, e-mail: syariah.iain@metrouiniv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan: Syari'ah dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Selasa 21-06-2017 Selasa 04-07-2017		Teknis pengisian Konsisten pd buku panduan	
			APD telah sesuai dengan panduan serta bahan wawancara	
			Perbaiki secara keseluruhan	

Dosen Pembimbing I

Liberty, SE, MA

NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs,

Sifa Riska Shafira

NPM. 14123398



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
JURUSAN SYARIAH DAN EKONOMI ISLAM
Jalan Ki. Haji Dewantara Kampus 15 A Ilirgalyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41507; Faksimili (0725) 47296; Website: www.syariah.metroiv.ac.id; e-mail: syariah.iain@metroiv.ac.id

FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama : Sifa Riska Shafira
NPM : 14123398

Fakultas/Jurusan : Syari'ah dan Ekonomi Islam/PBS
Semester/TA : VI/2016/2017

No	Hari/ Tanggal	Pembimbing I	Bimbingan yang dibicarakan	Tanda Tangan
			Telah di perbaiki sesuai bimbingan	
			TA Acc.	

Dosen Pembimbing I

Liberty, SE, MA
NIP. 19740824 200003 2 002

Mahasiswa Ybs.

Sifa Riska Shafira
NPM. 14123398



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO
UNIT PERPUSTAKAAN**

Jalan Haji Dewantara Kampus 15 A Inggipulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111
Telepon (0725) 41837, Faksimil (0725) 47296, Website: www.pustaka.metroain.ac.id, e-mail: pustaka.ain@metroain.ac.id

**SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA
Nomor : P-803/In.28/5/OT.01/07/2017**

Yang beranda di bawah ini, Kepala Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung menyatakan bahwa :

Nama : RIFA RISNA SHAFIRA
NIM : 14123388
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / D3 Perbankan Syariah

Adalah anggota Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung Tahun Akademik 2016 / 2017 dengan nomor anggota 14123388.

Menurut data yang ada pada kami, nama tersebut di atas dinyatakan bebas dari pinjaman buku Perpustakaan dan telah memberi sumbangan kepada Perpustakaan dalam rangka penambahan koleksi buku-buku Perpustakaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro Lampung.

Demi ini Surat Keterangan ini dibuat, agar dapat dipergunakan sepenuhnya.



Metro, 03 Juli 2017
Kepala Perpustakaan

Dr. Muchlisin Sudin, M.Pd.
NIP. 195808311981031001