

SKRIPSI

**PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BNI SYARIAH CABANG MAKASSAR**



2019

**PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BNI SYARIAH CABANG MAKASSAR**



2019

**PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BNI SYARIAH CABANG MAKASSAR**

Skripsi

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi (SE)**



**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2019

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Erlina Langka
 Judul Skripsi : Pemahaman Masyarakat terhadap Produk
 Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang
 Makassar
 Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.167
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
 No. B.3896/In.39/PP.00.09/12/2018

Disetujui Oleh

Pembimbing Utama : Dr. Hj. Muliati, M.Ag.

NIP : 19601231 199103 2 004

Pembimbing Pendamping : Dr. Fikri, S.Ag., M.HI.

NIP : 197410110 200604 1 008

Mengetahui:

Dekan,
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



(Signature)
 Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
 NIP.19730129 200501 1 004

SKRIPSI

**PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BNI SYARIAH CABANG
MAKASSAR**

Disusun dan diajukan oleh

ERLINA LANGKA
NIM 15.2300.167

Telah dipertahankan di depan sidang ujian munaqasyah
Pada tanggal 14 Januari 2020
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama : Dr. Hj. Muliati, M.Ag.
NIP : 19601231 199103 2 004

(.....)

Pembimbing Pendamping : Dr. Fikri, S.Ag., M.H.I.
NIP : 197410110 200604 1 008

(.....)

Rektor
Institut Agama Islam Negeri Parepare



Dr. Abdul Suwita Rustan, M.Si.
NIP. 19640427 198703 1 002

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag.
NIP. 19730129 200501 1 004

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Pemahaman Masyarakat terhadap Produk
Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah
Cabang Makassar

Nama Mahasiswa : Erlina Langka

Nomor Induk Mahasiswa : 15.2300.167

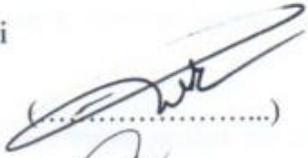
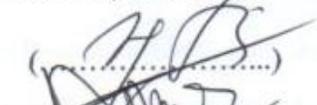
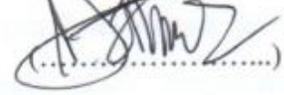
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
No. B.3896/In.39/PP.00.09/12/2018

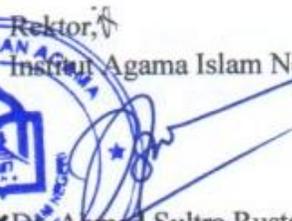
Tanggal Kelulusan : 24 Januari 2020

Disahkan oleh Komisi Penguji

Dr. Hj. Muliati, M.Ag.	(Ketua)	
Dr. Fikri, S.Ag., M.H.I.	(Sekretaris)	
Dr. Zainal Said, M.H	(Anggota)	
Dr. Damirah, S.E., M.M.	(Anggota)	

Mengetahui:

Rektor,
Institut Agama Islam Negeri Parepare


M. Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si
NIP. 19640427 198703 1 002



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur bagi Allah SWT yang telah melimpahkan karunia, taufiq, dan hidayah-Nya, skripsi ini dapat diselesaikan meskipun dalam bentuk yang sederhana. Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, Rasul pilihan yang membawa cahaya penerang dengan ilmu pengetahuan. Serta iringan do'a untuk keluarga, sahabat, dan seluruh pengikutnya yang selalu setia sampai akhir zaman.

Skripsi yang berjudul “Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar” diajukan guna memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar kesarjanaan dalam bidang pendidikan pada program studi Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Dengan penuh kesadaran dan kerendahan hati, selesainya skripsi ini tidak dapat terselesaikan tanpa adanya bantuan, motivasi serta dukungan dari berbagai pihak. Penulis mengucapkan banyak terimah kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bimbingan dan dukungannya sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan. Peran serta mereka sangat membantu Penulis dalam menyusun karya tulis ini. Untuk itu, penulis ingin menghanturkan ucapan terimah kasih dan rasa hormat yang besar kepada:

1. Ayahanda Langka dan Ibunda Marwati yang dengan tulus membesarkan, mendidik, dan mendoakan penulis sehingga penulis berhasil menyelesaikan skripsi ini.
2. Bapak Dr. Ahmad Sultra Rustan, M.Si, selaku Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare.

3. Bapak Dr. Muhammad Kamal Zubair, M.Ag, Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam atas pengabdianya telah menciptakan suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
4. Ibu An Ras Try Astuti, M.E. selaku Ketua Program Studi Perbankan Syariah yang telah berjasa dan mendedikasikan hidup beliau sehingga tercipta suasana pendidikan syariah saat ini yang berkembang dengan baik.
5. Ibu Dr. Hj. Muliati, M.Ag. selaku pembimbing utama dan Bapak Dr. Fikri, S.Ag., M.HI. selaku pembimbing kedua yang selama ini memberikan petunjuk, arahan dan bimbingan kepada penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
6. Para Bapak/ Ibu dosen pengajar pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah meluangkan waktu mereka dalam mendidik penulis selama studi di IAIN parepare.
7. Bapak Pimpinan PT. BNI Syariah Cabang Makassar yang telah memberikan izin untuk melaksanakan penelitian ini.
8. Kakak-kakak saya dan adik saya Herman Langka, Erma Langka, Erna Langka, Herianti Langka serta serta keluarga besarku yang selama ini memberikan saya semangat dalam menyelesaikan tulisan ini.
9. Sahabat-sahabat seperjuangan Nursakinah, Kartika, Hariyati, Indra Agus, Firdaus, Jumriani, , Hasnawia.s, Sitti Khalizdha Hasri, Riska Dahlan, Herwina, Abdul Syukur Natsir, Fitri Wulandari, Sitti Nurhidayah, Sahira Rahim yang selalu memberikan dukungan untuk menyelesaikan tulisan ini.
10. Saudari-saudari saya Suci Nurjaya Dahlan, Reni Irfani, Nurul Asikin Lukman yang senantiasa menemani saya dalam menyelesaikan tulisan ini.

Tiada kata yang dapat melukiskan rasa syukur dan terimah kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu kelancaran dalam penulisan skripsi ini yang mungkin tidak dapat penulis sebutkan, semoga Allah SWT membalas kebaikan kalian semua. Akhir kata tiada gading yang tak retak, penulis menyatakan sebagai manusia yang tidak sempurna, dengan senang hati akan menerima kritik dan saran yang bersifat membangun agar penulisan di esok hari akan lebih baik. Semoga karya sederhana ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca umumnya.

Parepare, 01 September 2019



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Erlina Langka
NIM : 15.2300.167
Tempat/tanggal lahir : Malaysia, 16 April 1996
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul : Pemahaman Masyarakat Terhadap Pembiayaan Murabahah
di BNI Syariah Cabang Makassar

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 01 September 2019



Erlina Langka
NIM 15.2300.167

ABSTRAK

Erlina Langka. *Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di BNI Syariah Cabang Makassar.* (Dibimbing oleh Ibu Muliati pembimbing utama dan Bapak Fikri pembimbing kedua).

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang beroperasi sesuai prinsip syariah yang berlandaskan pada al-Quran dan Hadist, namun masih banyak masyarakat yang kurang paham mengenai bank syariah termaksud masyarakat muslim sendiri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pembiayaan murabahah di bank syariah, bagaimana minat masyarakat di bank syariah dan bagaimana pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan murabahah di bank syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan dalam mengumpulkan data menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu teknik pengumpulan data, teknik mereduksi data, dan teknik penyajian data.

Hasil penelitian ini dapat dikemukakan bahwa pemahaman masyarakat dapat meningkat apabila pihak bank sering melakukan sosialisasi ke masyarakat mengenai keunggulan dan kelebihan apa saja yang dimiliki oleh bank syariah, sehingga minat nasabah terhadap bank syariah juga semakin meningkat. Dimana kita telah mengetahui bahwa bank syariah menjalankan usahanya sesuai dengan al-Quran dan Hadist, sehingga kita tidak meragukan lagi sistem kerja di bank syariah.

Kata Kunci : Murabahah, Pemahaman, Bank Syariah.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGAJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN JUDUL.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	v
KATA PENGANTAR	vii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ix
ABSTRAK.....	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN TEORI	
2.1 Tinjauan Peneliti Terdahulu.....	7
2.2 Tinjauan Teoretis	9
2.1.1 Teori Pemahaman	9
2.1.2 Teori Bank Syariah	13
2.1.3 Teori Pembiayaan.....	16

2.1.4 Teori Murabahah	24
2.3 Tinjauan Konseptual	38
2.4 Kerangka Pikir	40
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Jenis Penelitian.....	41
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	42
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	42
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	43
3.5 Teknik Analisis Data.....	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Sistem Pembiayaan Murabahah.....	46
4.2 Minat Menabung.....	55
4.3 Pemahaman Masyarakat	62
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan	72
5.2 Saran	73
DAFTAR PUSTAKA	74
LAMPIRAN.....	77

DAFTAR GAMBAR

NO	JUDUL LAMPIRAN	HALAMAN
1	Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah	21
2	Kerangka Pikir	40
3	Skema Pembiayaan Murabahah	53
4	Simulasi Pembiayaan Murabahah pada BNI Syariah Pada Tahun 2008	58



DAFTAR LAMPIRAN

NO	JUDUL LAMPIRAN
1	Surat Izin Melakukan Penelitian dari IAIN Parepare
2	Surat Izin Melakukan Penelitian dari Pemerintah Kota Makassar
3	Surat Keterangan Selesai Meneliti dari BNI Syariah Cabang Makassar
4	Gambaran Umum BNI Syariah
5	Daftar Wawancara
6	Surat Keterangan Wawancara
7	Dokumentasi
8	Daftar Riwayat Hidup



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Keberadaan bank syariah adalah sebagai solusi alternative yang sampai saat ini masih menjadi persoalan pertentangan antara bunga bank dengan riba. Dengan demikian, optimisme masyarakat tentang muslim Indonesia yang hendak melepaskan diri dari belenggu riba telah memperoleh respon dengan keberadaan bank syariah. Bank syariah lahir di Indonesia didasarkan dengan peraturan pemerintah No. 72 tahun 1992, selanjutnya diperoleh dengan UU.No. 10 tahun 1998 dalam bentuk berlakunya bank yang beroperasi dengan sistem bagi hasil.¹ Keberadaan bank syariah dapat dipahami bahwa sistem perbankan syariah dikembangkan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat muslim yang menolak penerapan sistem bunga. Dengan ditetapkan sistem perbankan syariah yang berdampingan dengan sistem perbankan konvensional, mobilitas dana masyarakat muslim dapat dilakukan secara lebih luas terutama dari segmen yang selama ini belum dapat tersentuh oleh sistem perbankan konvensional yang menerapkan sistem bunga.
2. Membuka peluang pembiayaan terhadap perkembangan dan kemajuan dunia usaha berbasis prinsip kemitraan. Prinsip itu tentunya, konsep yang diterapkan adalah hubungan investor yang harmonis (*mutual investor relationship*).

¹Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah* (Cet. 1; Yogyakarta : UII Press, 2004), h. 1.

3. Memenuhi kebutuhan akan produk dan jasa perbankan yang memiliki beberapa keunggulan komparatif berupa peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan (*perpetual interest effec*), membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif (*unproductive speculation*).²

Di Indonesia, sejak diberlakukannya UU Perbankan dan UU No. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia dengan perubahan UU No. 3 Tahun 2004 yang mengakomodasi perbankan syariah, maka sejak tahun 1998 peranan syariah nasional berkembang cukup pesat, baik asset maupun kegiatan usahanya.³

Indonesia ada dua macam sistem perbankan yang berlaku yaitu Bank konvensional dan Bank Syariah. Bank yang menerapkan prinsip syariah menolak sistem bunga dalam memberikan jasa kepada penyimpan maupun peminjam. Sedangkan bank konvensional memperbolehkan sistem bunga.

Bank syariah bukan sekedar lembaga keuangan yang bersifat sosial. Namun bank syariah juga sebagai lembaga bisnis dalam memperbaiki perekonomian umat, dimana bank syariah beroperasi sesuai dengan prinsip syariah sesuai dengan hukum Islam atau berlandaskan pada al-Quran dan hadis.

Istilah bank dalam al-Quran tidak disebutkan secara eksplisit, tetapi jika yang dimaksud adalah sesuatu yang terdapat unsur-unsur seperti struktur, manajemen, fungsi, hak, dan kewajiban maka semua itu disebutkan secara jelas, seperti *zakat*,

²Hafied, Hamzah dan Muhammad Nasir, Lembaga Keuangan Syariah (Cet. I; Makassar: Umitoha Ukhuwah Grafika, 2013), h. 8.

³Wangsawidjaja, Pembiayaan Bank Syariah (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2012), h. 1.

shadaqah, *ghadimah* (rampasan perang), *bai* (jual beli), dan (utang dagang), *maal* (harta) dan sebagainya yang memiliki fungsi dalam kegiatan ekonomi.⁴

Bank adalah sebuah lembaga perantara antara pihak *surplus* dana kepada pihak minus dana. Dilihat dari fungsi pokok operasional bank syariah, ada tiga fungsi pokok dalam kaitan dengan kegiatan perekonomian masyarakat. Tiga fungsi tersebut yaitu *pertama*, menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi. *Kedua*, sebagai penyalur dana kepada masyarakat yang membutuhkan. *Ketiga*, memberikan pelayanan jasa perbankan kepada nasabah.

Berdasarkan dari fungsi bank syariah, bank syariah juga memiliki produk penyaluran dana yang diberikan kepada masyarakat yaitu, *pembiayaan murabahah*, *pembiayaan mudharabah*, *pembiayaan musyarakah*, *pembiayaan ijarah muntahia bittamlik*, dan *pembiayaan al-qardhul hasan*. Produk penyaluran dana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga model, yaitu :

1. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli
2. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa
3. Transaksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha kerjasama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.⁵

Namun kenyatannya masih banyak masyarakat yang kurang memahami tentang Bank Syariah. Minimnya pemahaman dan pengetahuan itu mengurangi

⁴Hafied, Hamzah dan Muhammad Nasir, *Lembaga Keuangan Syariah* (Cet. I; Makassar: Umitoha Ukhuwah Grafika, 2013), h. 1.

⁵Muhamad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah* (Cet. I; Yogyakarta : UII Press, 2004), h. 15.

popularitas perbankan karena masyarakat yang ada tidak semuanya menggunakan jasa perbankan untuk menyimpan uangnya, dengan alasan tidak mempercayai perbankan dikarenakan minimnya pengatuhannya. Ketika melakukan transaksi antara pihak bank dan nasabah sering dijumpai banyak dokumen-dokumen yang harus dibaca mengenai perjanjian pembiayaan demi mempersingkat waktu, nasabah hanya menandatangani dokumen yang ada tanpa membaca atau mengecek dokumen tersebut. Dapat diketahui resiko yang terjadi terhadap masyarakat, misalnya dalam pembiayaan kendaraan sudah tertera dalam perjanjian apabila telat bayar dalam sekian bulan maka kendaraan akan di tarik oleh pihak bank. Apabila itu terjadi nasabah menjadi kecewa dan beranggapan buruk tentang bank tersebut.

Dengan masih rendahnya pemahaman masyarakat akan pemahaman Islam apalagi masalah perbankan bahkan perekonomian secara lebih luas maka perbankan syariah harus terus berkembang dan memperbaiki kinerjanya. Dengan pesatnya pertumbuhan yang ditandai semakin banyaknya bank konvensional yang akhirnya mendirikan unit-unit syariah, ini membuktikan bahwa bank syariah memang mempunyai kompetensi yang tinggi. Perbankan syariah akan semakin tinggi lagi pertumbuhannya apabila masyarakat mempunyai permintaan dan antusias yang tinggi dikarenakan faktor peningkatan pemahaman dan pengetahuan tentang bank syariah.

Bank Syariah pada umumnya telah menggunakan *murabahah* sebagai metode pembiayaan yang utama, tentunya produk pembiayaan ini dianggap sangat signifikan dibanding pembiayaan-pembiayaan lain yang disediakan oleh Bank Syariah. Dominasi penggunaan pembiayaan *murabahah* dibandingkan prinsip PLS (*musyarakah dan mudharabah*) ini menunjukkan fenomena baru dalam praktik perbankan syariah di Indonesia.

Berdasarkan hal tersebut, penulis tertarik meneliti tentang Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Makassar yaitu peneliti ingin mengetahui tingkat pemahaman masyarakat mengenai bank syariah dalam penyaluran dana ke nasabah khususnya pembiayaan murabahah. Sehingga penulis dalam mengungkap masalah tersebut diharapkan mampu menjadi tolak ukur bagi lembaga perbankan dan sebagai teori tambahan bagi pembaca maupun penulis sendiri.

Diharapkan masa mendatang, perkembangan produk *murabahah* dalam perbankan syariah mampu menjadi pendorong terwujudnya perekonomian Indonesia yang kokoh, stabil dan adil. Disisi lain mampu menjadi perekat nasionalisme baru yang berpihak pada ekonomi kerakyatan, ber-operasi secara transparan, berfungsi sebagai peningkatan efisiensi mobilisasi dana masyarakat, serta menjadi *uswah hasanah* bagi praktek usaha perbankan berlandaskan moral dan etika Islam.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan diatas, maka dapat dikemukakan beberapa sub-sub permasalahan sebagai berikut :

- 1.2.1 Bagaimana sistem pembiayaan murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar?
- 1.2.2 Bagaimana minat masyarakat di BNI Syariah Cabang Makassar?
- 1.2.3 Bagaimana pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai adalah :

- 1.3.1 Untuk mengetahui sistem pembiayaan murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar

1.3.2 Untuk mengetahui minat masyarakat di BNI Syariah Cabang Makassar

1.3.3 Untuk mengetahui pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar

1.4 Kegunaan Penelitian

Secara umum hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dalam bidang ilmu Perbankan Syariah dan juga memberikan kontribusi pemikiran serta dijadikan bahan untuk mereka yang akan mengadakan penelitian-penelitian selanjutnya, terkhusus bagi masyarakat akademik di lingkungan IAIN Parepare. Ada beberapa manfaat yang dapat diambil dalam penelitian ini yaitu :

1.4.1 Manfaat Penelitian

1.4.1.1 Bagi peneliti: diharapkan mampu menjadi bahan acuan dalam menerapkan keilmuan tentang perbankan yang diperoleh dari penelitian sendiri.

1.4.1.2 Bagi mahasiswa: diharapkan mampu mengembangkan keilmuan khususnya di Jurusan Perbankan Syariah.

1.4.1.3 Bagi lembaga perbankan: diharapkan mampu menjadi suatu tolak ukur penilaian bagi perbankan, juga diharapkan mampu menjadi alat koreksi lembaga yang membutuhkan.

1.4.1.4 Penelitian ini sebagai sarana untuk menambah pengetahuan penulis tentang pemahaman masyarakat terhadap produk penyaluran dana pada BNI Syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Peneliti Terdahulu

Dari hasil semua referensi dan hasil penelitian yang penulis telusuri, pada hasil penelusuran tersebut penulis mendapat sumber referensi yang membahas dan bersangkutan dari penelitian yang penulis ajukan ini, namun tetap memiliki focus, objek, dan metode penelitian yang berbeda di antara masing-masing penelitian. Dimana penelitian terdahulu tersebut antara lain:

Penelitian dari Ika “Dampak Pembiayaan Murabahah Konsumtif Terhadap Peningkatan Laba Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Makassar”. Dalam penelitian ini analisis yang digunakan adalah analisis *common size*. Penelitian tentang “Dampak Pembiayaan Murabahah Konsumtif terhadap Peningkatan Laba Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Makassar” menyimpulkan bahwa: Dengan kalkulasi keuangan pembiayaan murabahah tidak ada yang dirugikan antara debitur dan pihak bank, yang mana pihak bank dan debitur sama-sama mendapatkan keuntungan sesuai dengan porsi yang telah disepakati bersama dalam perjanjian, yakni antara debitur dan bank saling menerima keuntungan dan jika terjadi kerugian, kerugian tersebut ditanggung bersama⁶.

Penelitian Sugiawaty “Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Medan”. Metode analisis yang digunakan dalam menganalisis data adalah deskriptif. Berdasarkan data yang diperoleh,

⁶Ika, “Dampak Pembiayaan Murabahah Konsumtif Terhadap Peningkatan Laba Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Makassar” (Skripsi Sarjana, Fakultas Syariah UIN Alauddin Makassar, 2005), h. 58.

adanya uang muka yang harus dibayar oleh calon penerima pembiayaan, bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, transaksi bebas riba, pembiayaan kredit kepemilikan rumah (KPR) dilakukan dengan cicilan hal ini sesuai dengan akad pembiayaan murabahah.

Bank sebagai penjual, penerima pembiayaan sebagai pembeli, adanya harga dan barang yang diperjualbelikan, dan adanya pernyataan serah terima maka telah memenuhi rukun akad pembiayaan murabahah. Syarat yang berakad (*ba'i* dan *Mustari'*) cakap hukum dan tidak dalam keadaan terpaksa, barang yang diperjualbelikan (*mabi'*) bukan termasuk barang haram jenis dan jumlahnya jelas, harga barang (*tsaman*) harus dinyatakan secara transparan (harga pokok dan harga keuntungan) dan cara pembayarannya disebutkan secara jelas, pernyataan serah terima (*ijab qobul*) jelas dengan menyebut spesifik. Pihak-pihak yang berakad harus sesuai dengan syarat-syarat akad murabahah⁷.

Penelitian dari Mirawati "*Persepsi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Pembiayaan Murabahah*" penelitian ini fokus untuk mengetahui persepsi dan perilaku masyarakat tentang pembiayaan murabahah. Hasil dari penelitian ini memiliki dua faktor yang mempengaruhi perilaku masyarakat secara signifikan yaitu, faktor sosial ekonomi dan faktor psikologi.⁸

Dari penelitian terdahulu di atas maka dapat terlihat persamaan dan perbedaan penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu. Adapun persamaannya adalah terletak pada objek yang diteliti yaitu sama-sama mengkaji masalah sistem

⁷Sugiawaty, "*Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Medan*" (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara, 2010), h. 60.

⁸Mirawati, "*Persepsi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Pembiayaan Murabahah*" (Tesis. LSIP, 2011).

pembiayaan *murabahah*. Sedangkan yang membedakan antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu adalah dari segi judul penelitian, lokasi penelitian atau studi kasusnya.

Penelitian yang akan penulis lakukan, yang pertama untuk mengetahui sistem pembiayaan pada bank syariah, Kedua bagaimana minat nasabah terhadap bank syariah, ke tiga untuk mengetahui pemahaman masyarakat terhadap produk pembiayaan *murabahah* di bank syariah.

2.2 Tinjauan Teoretis

2.2.1 Teori Pemahaman

2.2.1.1 Pengertian Pemahaman

Pemahaman adalah proses, perbuatan, cara memahami atau memahamkan hasil dari berbagai proses-proses yang akhirnya menghasilkan suatu kesimpulan.⁹ Adapun proses-proses tersebut yaitu pertama, daya ingat mengenali, kemudian impresi tetap tinggal di dalam otak dan akhirnya menuju rumah penyimpanan atau daya ingat dan disimpan dan kemudian dipanggil kembali. Kita seharusnya menyadari bahwa sebelum penyimpanan, maka impresi (efek atau pengaruh yang dalam terhadap pikiran dan perasaan) dibuat di dalam otak melalui pengenalan dan pemahaman, karena kita memahami sesuatu dengan mengamatnya, impresi tetap tinggal dalam otak kita.

Oleh karena itu, kita seharusnya memahami apapun yang akan kita ingat dan pahami. Jika pemahaman tersebut jelas, maka penyimpanan juga akan jelas dan pemanggilan kembali akan cukup mudah. Namun, jika memahami sesuatu yang

⁹Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Jasa, 1994, h.636.

keliru, maka penyimpanan pun akan keliru.

Pemahaman masyarakat terhadap suatu konsep tumbuh dari pengalaman, di samping berbuat, seseorang juga menyimpan hal-hal yang baik dari perbuatannya itu. Melalui pengalaman terjadilah pengembangan lingkungan seseorang hingga ia dapat berbuat secara inteligen melalui peramalan kejadian. Dalam pengertian di sini kita dapat mengatakan seseorang memahami suatu obyek, proses, ide, fakta jika ia dapat melihat bagaimana menggunakan fakta tersebut dalam berbagai tujuan.

Pemahaman yang pertama disebut pemahaman instruksional (*instructional understanding*). Pada tingkatan ini dapat dikatakan bahwa masyarakat baru berada di tahap tahu atau hafal tetapi dia belum atau tidak tahu mengapa hal itu bisa dan dapat terjadi. Lebih lanjut, masyarakat pada tahapan ini juga belum tahu atau tidak bisa menerapkan hal tersebut pada keadaan baru yang berkaitan. Selanjutnya, pemahaman yang kedua disebut pemahaman relasional (*relation understanding*). Pada tahapan tingkatan ini, menurut Skemp, masyarakat tidak hanya sekedar tahu dan hafal tentang suatu hal, tetapi dia juga tahu bagaimana dan mengapa hal itu dapat terjadi. Lebih lanjut, dia dapat menggunakannya untuk menyelesaikan masalah-masalah yang terkait pada situasi lain.¹⁰

Pemahaman seseorang dapat dipengaruhi beberapa faktor. Sedangkan untuk mengetahui beberapa faktor tersebut maka diperlukan berbagai macam data. Robert L. Thorndike dalam bukunya: "*Measurement and evaluation in psychology and education*" menyatakan sebagai berikut:

¹⁰Mahesa Kapadia, *Daya Ingat; Bagaimana Mendapatkan Yang Terbaik*, Jakarta: Pustaka Populer Obot, 2001, h. 12-13.

*Broadly speaking, educators have been interested in measuring in two general areas, what a person can do, and what he will do. Measures of the first sort are measures of ability measures of the second major category correspond to the are we may roughly label personality measurement.*¹¹

1. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman

Pemahaman masyarakat terhadap konsumen terhadap suatu produk barang jasa sangat dipengaruhi oleh karakteristik faktor-faktor seperti: faktor ekonomi, faktor sosial/lingkungan, faktor psikologis dan faktor informasi.

a. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan faktor yang bisa mempengaruhi minimnya tingkat kepekaan masyarakat karena dari keadaan ekonomi masyarakat bisa melakukan pendidikan yang lebih tinggi agar bisa menerima suatu pengetahuan dan informasi yang ada dalam masyarakat. Status ekonomi seseorang juga akan menentukan tersedianya suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu.

Pekerjaan seseorang juga mempengaruhi pola konsumsinya. Pekerjaan kasar tidak membutuhkan banyak kebutuhan. Berbeda dengan para karyawan kantor yang memerlukan banyak kebutuhan seperti kemeja, jas, dasi, celana, sabuk dan sepatu. Serta barang-barang pendukung lainnya untuk melakukan pekerjaannya. Pilihan produk juga sangat dipengaruhi oleh keadaan ekonomi seseorang. Penghasilan yang dapat dibelanjakan, tabungan dan aktiva, utang serta kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap kegiatan berbelanja atau menabung.

¹¹Wawan Nurkencana, *Pemahaman Individu*, Surabaya: Usaha Nasional, 1993, h. 12.

b. Faktor Sosial/Lingkungan

Hampir setiap masyarakat mempunyai bentuk struktur sosial. Kelas sosial adalah bagian-bagian yang relatif permanen dan teratur dalam masyarakat yang anggotanya mempunyai nilai, minat, dan perilaku serupa. Kelompok referensi atau acuan seseorang terdiri dari semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku orang tersebut. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung terhadap seseorang disebut kelompok keanggotaan. Beberapa kelompok keanggotaan merupakan kelompok primer, seperti keluarga, teman, tetangga, rekan kerja, yang berinteraksi dengan seseorang secara terus-menerus dan informal. Orang juga menjadi anggota kelompok sekunder seperti kelompok keagamaan, profesi, dan asosiasi perdagangan, yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi yang tidak begitu rutin.

Keluarga merupakan organisasi seseorang yang paling penting dalam masyarakat dan para anggota keluarga dan menjadi kelompok acuan primer yang paling berpengaruh. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli. Keluarga orientasi terdiri dari orang tua dan saudara kandung seseorang, dari orang tua seseorang mendapatkan orientasi atas agama, politik, dan ekonomi serta ambisi pribadi, harga diri dan cinta.

c. Faktor Psikologis (Pendidikan dan Pengalaman)

Pemahaman juga dipengaruhi oleh tiga faktor psikologi utama yaitu motivasi, pembelajaran, serta keyakinan dan sikap. Seseorang memiliki banyak kebutuhan pada waktu tertentu. Beberapa kebutuhan bersifat biogenis, yaitu muncul dari tekanan biologis seperti lapar, haus, tidak nyaman, dan juga kebutuhan psikogenis yang muncul dari tekanan psikologis seperti kebutuhan akan pengakuan,

penghargaan atau rasa memiliki.

Ketika bertindak orang tersebut sekaligus melakukan kegiatan belajar. Pembelajaran menggambarkan perubahan perilaku individu yang muncul dari pengalaman. Umumnya perilaku manusia dipelajari. Para pakar teori pembelajaran mengatakan bahwa pembelajaran berlangsung melalui saling pengaruh antara dorongan, rangsangan, petunjuk, tanggapan dan penguatan. Melalui tindakan dan pembelajaran orang mendapatkan keyakinan dan sikap, yang pada gilirannya mempengaruhi pemahaman masyarakat.

d. Faktor Informasi

Menurut Wied Harry informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika ia mendapatkan informasi yang baik dari berbagai media misalnya TV, radio atau surat kabar maka hal itu akan dapat meningkatkan pemahaman seseorang.

2.2.2 Bank Syariah

2.2.2.1 Pengertian Bank Syariah

Bank Syariah adalah lembaga intermediasi dan penyedia jasa keuangan yang bekerja berdasarkan etika dan sistem nilai Islam yang mempunyai sifat khusus yakni bebas dari kegiatan spekulatif yang nonproduktif seperti perjudian, bebas dari hal-hal yang tidak jelas dan meragukan (tidak pasti), berprinsip pada keadilan dan hanya membiayai kegiatan usaha yang halal¹². Selain itu juga didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba, serta menonjolkan aspek keadilan dalam bertransaksi, investasi yang

¹² Ascarya; Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum, seri kebanksentralan nomor 14* (Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005), h. 4.

beretika, mengedepankan nilai-nilai kebersamaan dan persaudaraan dalam memproduksi, dan menghindari kegiatan spekulatif dalam bertransaksi keuangan.

Dalam pelaksanaannya yang menjadi tujuan bank syariah adalah tercapainya kesejahteraan sosial yang baik. Dalam menjalankan kegiatan operasional, Bank Syariah harus mematuhi prinsip syariah serta Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN), yakni satu-satunya dewan yang mempunyai kewenangan mengeluarkan fatwa atas jenis-jenis kegiatan, produk dan jasa keuangan syariah, serta mengawasi penerapan fatwa dimaksud oleh lembaga-lembaga keuangan syariah di Indonesia¹³. Prinsip syariah yang dimaksud adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan/atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang sesuai dengan syariah. Secara spesifik dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perbankan syariah harus memastikan dengan jelas transaksi yang dilakukan olehnya.

Aset yang jelas merupakan hal utama yang mutlak. Sistem keuangan syariah hanya membolehkan memberikan pembiayaan berdasarkan aset jelas dengan nilai pembiayaan wajar¹⁴. Dalam salah satu buku yang dituliskan oleh Bank Indonesia dijelaskan mengenai peran utama dari bank syariah, yaitu sebagai badan usaha dan badan sosial. Jika bank syariah sebagai badan usaha maka bank syariah mempunyai beberapa fungsi yaitu sebagai manajer investasi, investor dan penyedia jasa. Bila sebagai manajer investasi, bank syariah melakukan penghimpunan dana dari para investor/nasabahnya dengan prinsip wadi'ah yad dhamanah, mudharabah atau ijarah.

¹³*Sejarah hukum perbankan syariah di Indonesia* (<http://omperi.wikidot.com>). 21 Agustus 2019.

¹⁴*Runtuhnya konvensional bangkitnya keuangan syariah* (<http://kjksmadani.wordpress.com>), 21 Agustus 2019.

Jika sebagai investor, bank syariah melakukan penyaluran dana melalui kegiatan investasi dengan prinsip bagi hasil, jual beli dan sewa.

Sedangkan bila sebagai penyedia jasa perbankan, bank syariah menyediakan jasa keuangan, jasa non keuangan dan jasa keagenan. Pelayanan jasa keuangan antara lain dilakukan dengan prinsip wakalah, kafalah, hiwalah, rahn, qardh, sharf dan lain-lain. Pelayanan jasa non keuangan dalam bentuk wadi'ah yad amanah dan mudharabah muqayyadah. Sementara itu, di sisi yang lain, bank syariah juga berperan sebagai badan sosial. Dalam hal ini bank syariah mempunyai fungsi sebagai pengelola dana sosial untuk penghimpunan dan penyaluran zakat, infak dan sadaqah serta penyaluran qardhul hasan¹⁵.

2.2.2.2 Konsep Dasar Bank Syariah

Di dalam dunia perbankan yang diutamakan adalah kepercayaan dari masyarakat. Terutama perbankan syariah dalam menjalankan kegiatan usahanya mengutamakan keadilan untuk semua pihak. Setiap kelembagaan yang menjalankan usaha syariah harus memperhatikan hal berikut:

1. Menjauhkan diri dari kemungkinan ;
 - a. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka suatu hasil usaha, seperti penetapan bunga simpanan atau bunga pinjaman yang dilakukan pada bank konvensional.
 - b. Menghindari penggunaan sistem persentase biaya terhadap utang atau imbalan terhadap simpanan yang mengandung unsur melipat gandakan secara otomatis utang/simpanan tersebut hanya karena berjalannya waktu.

¹⁵Ascarya; Diana Yumanita, "Bank Syariah: Gambaran Umum, seri kebanksentralan nomor 14" (Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005), h. 13.

- c. Menghindari penggunaan sistem perdagangan/penyewaan barang ribawi dengan imbalan barang ribawi lainnya (barang yang sama dan sejenis, seperti uang rupiah dengan uang rupiah yang masih berlaku) dengan memperoleh kelebihan baik kuantitas maupun kualitas.
- d. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka tambahan atas utang yang bukan atas prakarsa yang mempunyai utang secara sukarela, seperti penetapan bunga pada bank konvensional.

2.2.2.3 Kegiatan Usaha Bank Syariah

Kegiatan usaha bank syariah secara garis besar dapat digolongkan menjadi tiga macam yaitu pengimpunan, penyaluran dan jasa perbankan. Penghimpunan terdiri dari Prinsip *Mudharabah* (Tabungan, Deposito/Investasi, Obligasi), Prinsip *Wadi'ah Yad Dhamanah* (Giro, Tabungan), Prinsip *Ijarah* (Obligasi). Kegiatan Penyaluran terdiri dari Pola Bagi Hasil (*Mudharabah, Musharakah*), Pola Jual Beli (*Murabahah, Salam, Istishna*), Pola Sewa (*Ijarah, Ijarah wa Iqtina*). Sedangkan Jasa Perbankan terdiri dari Jasa Keuangan (*Wakalah, Kafalah, Ujr, Qardh, Sharf, Rahn*), Jasa Non Keuangan (*Wadi'ah yad amanah*), Jasa Keagenan (*Mudharabah, Muqayyadah*)¹⁶.

2.2.3 Teori Pembiayaan

2.2.3.1 Pembiayaan

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana Bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang qardh, surat berharga

¹⁶Ascarya; Diana Yumanita, *Bank Syariah: Gambaran Umum, seri kebanksentralan nomor 14* (Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan, 2005), h. 14.

syariah, penepatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administrasitif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Kasmir, pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil¹⁷.

Berdasarkan Undang-undang nomor 7 tahun 1992, yang dimaksud pembiayaan adalah menyediakan dana atau tagihan atau yang bias disamakan dengan itu berdasarkan manfaat yang bias diambil dari dana tersebut atau kesepakatan pinjam meminjam antara bank dengan pihak yang mengambil manfaat dari dana tersebut yang mewajibkan pihak tersebut untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu ditambah dengan jumlah bunga, imbalan atau pembagian hasil¹⁸

Dari definisi-definisi yang telah dijelaskan di atas maka jelaslah bahwa pembiayaan merupakan suatu pendanaan yang diberikan oleh pihak bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak yang membutuhkan (nasabah) yang

¹⁷Kasmir, “*Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*” (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006), h. 102.

¹⁸Muhammad Ridwan, “*Manajemen Baitul Maal Wa Tanwiln*” (Yogyakarta: UUI Press, 2004), h. 163.

didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua belah pihak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.

Selain itu pembiayaan juga tidak sama dengan kredit meskipun ada sedikit kesamaan yaitu sama-sama menyalurkan dana kepada masyarakat akan tetapi di bank konvensional dana yang diberikan kepada nasabah tidak jelas arahnya, sedangkan pembiayaan di bank Syariah nasabah benar-benar dikontrol tentang penggunaan dana untuk apa dan jenis usahanya selalu ditinjau selain itu bank Syariah juga lebih menguntungkan karena yang diberikan kepada bank adalah keuntungan bersih dengan melihat prosentase kesepakatan dari awal akad.

Adapun tujuan pembiayaan adalah terkait dengan *stake holder*, yaitu :

1. Pemilik, tabungan, deposito, dan lain-lain, para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank tersebut.
2. Pegawai, diharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.
3. Masyarakat:
 - a. Pemilik dana, diharapkan dari dana yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.
 - b. Debitur yang bersangkutan, mereka terbantu guna menjalankan usahanya/sector produktif atau untuk pengadaan barang bagi pembiayaan konsumtif.
 - c. Masyarakat umumnya konsumen, dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.
4. Pemerintah, akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan Negara, disamping itu akan diperoleh pajak berupa

pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan.

5. Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap survival dan meluas jaringan usahanya.

2.2.3.2 Fungsi Pembiayaan

1. Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan dan deposito. Uang tersebut dalam presentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna untuk usaha produktif.

2. Meningkatkan daya guna barang.

- a. Dengan pembiayaan bank dapat memproduksi bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga utilitas dari bahan tersebut meningkat.
- b. Meningkatkan utility of place dari barangnya.
- c. Meningkatkan peredaran uang
- d. Menimbulkan kegairahan berusaha.
- e. Stabilitas ekonomi
- f. Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional. Peningkatan usaha akan meningkatkan profit. Dengan pendapatan yang terus meningkat berarti pajak akan terus bertambah, ini akan meningkatkan pendapatan nasional.
- g. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional. Bank tidak hanya bergerak di dalam negeri, tapi juga di luar negeri. Dengan adanya jaringan layanan secara internasional memungkinkan bank-bank antar Negara bekerja sama dalam hal penyaluran pembiayaan maupun bantuan secara internasional.

2.2.3.3 Jenis-jenis Pembiayaan

1. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk meningkatkan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.¹⁹

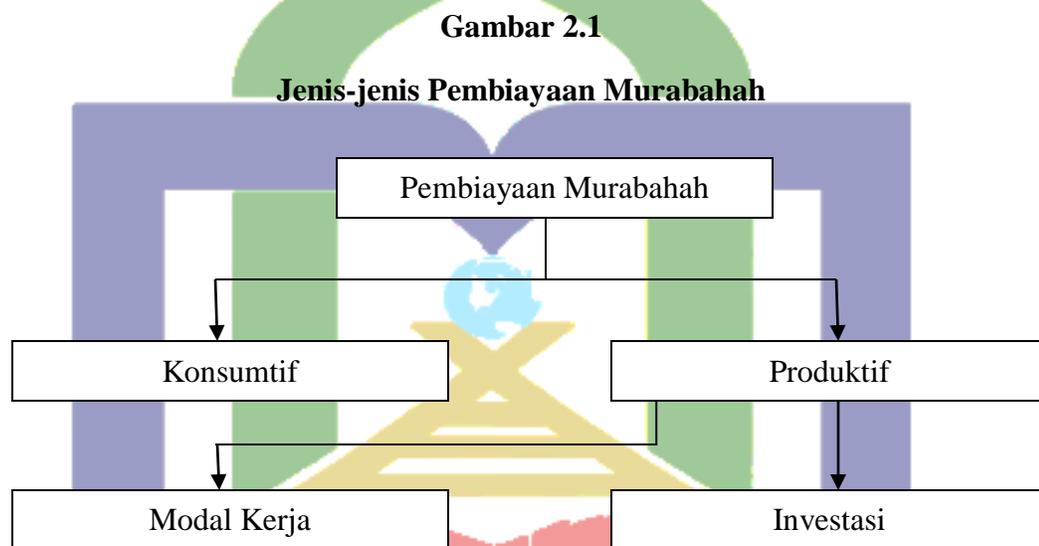
Pembiayaan produktif dibagi menjadi:

1. Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
 - a. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif yaitu jumlah produksi maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
 - b. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan Investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas yang erat kaitannya dengan itu. Dalam hal ini pembiayaan investasi diberikan kepada nasabah untuk keperluan nasabah yaitu penambahan modal guna untuk mengadakan rehabilitasi, perluasan usaha ataupun pendirian proyek baru, dimana ciri-ciri pembiayaan investasi ini adalah untuk pengadaan barang-barang modal, mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah, berjangka waktu menengah dan panjang.

¹⁹Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*(Jakarta; Gemah Insani Press, 2001), h. 167.

2. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan atau pembiayaan konsumtif dapat dijelaskan sebagai suatu jenis pembiayaan yang diberikan untuk tujuan diluar usaha dan umumnya bersifat perorangan.²⁰



2.2.3.4 Unsur-unsur Pembiayaan Menurut Syariah

1. Tidak menyalahi hukum syariah yang disepakati adanya. perjanjian yang diadakan oleh para pihak itu bukanlah perbuatan yang bertentangan dengan hukum atau perbuatan yang melawan hukum syariah, sebab perjanjian yang bertentangan dengan hukum syariah adalah tidak sah, dan dengan sendirinya tidak ada kewajiban bagi masing-masing pihak untuk menepati atau

²⁰Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah* (Yogyakarta; Unit Penerbit, 2005), h. 17.

melaksanakan perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain apabila isi perjanjian itu merupakan perbuatan yang melawan hukum (hukum syariah), maka perjanjian yang diadakan dengan sendirinya batal demi hukum.

2. Terjadinya perjanjian atas dasar saling ridho dan ada pilihan, dalam hal ini tidak boleh ada unsur paksaan dalam membuat perjanjian tersebut. Maksudnya perjanjian yang diadakan dan para pihak haruslah didasarkan kepada kesepakatan kedua belah pihak, yaitu masing-masing pihak ridha atau rela akan isi perjanjian tersebut, atau dengan perkataan lain harus merupakan kehendak bebas masing-masing pihak. Dalam hal ini berarti tidak boleh ada paksaan dari pihak yang satu kepada pihak yang lain, dengan sendirinya perjanjian yang diadakan tidak mempunyai kekuatan hukum apabila tidak didasarkan kepada kehendak bebas pihak-pihak yang mengadakan perjanjian.
3. Isi perjanjian harus jelas dan gamblang. Maksudnya apa yang diperjanjikan oleh para pihak harus terang tentang apa yang menjadi isi perjanjian, sehingga tidak mengakibatkan terjadinya kesalah pahaman diantara para pihak tentang apa yang telah mereka perjanjikan dikemudian hari.

Dengan demikian pada saat pelaksanaan atau penerapan perjanjian masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian atau yang mengikatkan diri dalam perjanjian haruslah mempunyai interpretasi yang sama tentang apa yang telah mereka perjanjikan²¹.

2.2.3.5 Dasar Hukum Pembiayaan

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan dan mendukung upaya restrukturisasi pembiayaan terdapat pada Al-Qur'an dan Hadist.

²¹Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah (12) & (13)* (Bandung: Al Ma arif , 1998), h. 7.

1. Adapun dalil dari Alquran terdapat pada QS. An-Nisa (4) : ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالَكُم مِّمَّا بَطَلًا لَّآ أَنْتُمْ تَجْرَهُ عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ؕ وَلَا تَقْتُلُوا ءَٱنْفُسَكُم ؕ إِنَّ

ٱللَّهَ كَانَ مَرْحِيْمًا

Terjemahannya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan sesama dengan cara yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”²²

Ayat tersebut menjelaskan bahwa Allah SWT. telah menganjurkan kita untuk menjalankan perniagaan baik dalam bentuk jual beli yang tidak mengandung unsur riba yang dapat merugikan sesama manusia.

QS. Al Baqarah ayat 27:

ٱللَّهِ ءَالَّذِينَ يَنفُضُونَ ءَٱمْرَ ٱللَّهِ ءَن يُّوْصَلُوْا۟ وَيُفْسِدُوْا۟ فِى ٱلْءَرْضِ ؕ ءَءُوْلَآئِكَ هُمُ ٱلْخٰسِرُوْنَ

Terjemahannya:

“(yaitu) orang-orang melanggar perjanjian Allah setelah (perjanjian) itu diteguhkan, dan memutuskan apa yang diperintahkan Allah untuk disambungkan, dan berbuat kerusakan di bumi. Mereka itulah orang-orang yang rugi.”²³

2. Al-Hadits

Sebelum Rasulullah diangkat menjadi Rasul, beliau pernah melakukan *mudharabah* dengan Khadijah, dengan modal dari Khadijah. Beliau pergi ke Syam dengan membawa modal tersebut untuk diperdagangkan. Diperbolehkannya aktivitas

²²Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* (Jakarta:Lajnah Pentashih Mushaf *al-Quraan*), h. 122.

²³Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* (Jakarta:Lajnah Pentashih Mushaf *al-Quraan*), h. 5.

pembiayaan berupa produk bagi hasil tersebut telah didasari dalam HR. Ibnu Majah dari Shuhaib Radhiyallahu Anhu.

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهٗ ، الْبَيْعُ إِلَىٰ أَجَلٍ ، وَالْمُقَارَضَةُ ، وَأَخْلَاطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ ، لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ .

Artinya:

“Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli tidak secara tunai, muqaradhad (mudharabah) dan mencampur jewawut dengan gandum untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual”.²⁴

2.2.4 Teori Murabahah

2.2.4.1 Pembiayaan Murabahah

a. Secara Bahasa

Secara bahasa *murabahah* mempunyai pengertian saling menguntungkan dapat dipahami bahwa keuntungan itu dimiliki oleh kedua pihak yaitu pihak pertama yang meminta pembelian dan pihak kedua yang membelikan. Keuntungan pihak pertama adalah terpenuhi kebutuhannya dan keuntungan pihak kedua adalah tambahan harga pokok (selisih harga pokok dengan harga jual) yang didapat berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

b. Secara Istilah

Pengertian *Murabahah* menurut istilah banyak didefinisikan oleh beberapa para ahli, tetapi semua definisi tersebut mempunyai satu pemahaman yang sama. Menurut Muhammad Syafi'i Antonio, *Bai' Al-murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati². Sedangkan menurut Irma Devita Purnamasari, *murabahah* adalah skema pembiayaan dengan menggunakan metode transaksi jual beli biasa. Dalam skema *murabahah*, Bank

²⁴Mardani, *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syaria* (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2011), h.194.

membeli barang dari produsen, kemudian menjualnya kembali ke nasabah ditambahkan dengan keuntungan yang disepakati oleh Bank dan nasabah.²⁵

Dari beberapa pengertian *Murabahah* di atas dapat disimpulkan bahwa *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli²⁶. Karena dalam definisi adanya “keuntungan yang disepakati”, karakteristik *Murabahah* adalah penjual harus memberi penjelasan kepada pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang di tambah pada biaya tersebut dan dijadikan sebagai harga jual.

2.2.4.2 Murabahah dalam Perbankan Syariah

Pada umumnya bank-bank Islam menawarkan produk murabahahnya untuk memberikan pembiayaan jangka pendek kepada para nasabah guna pembelian barang-barang konsumsi. Murabahah yang digunakan dalam perbankan Islam pada prinsipnya didasarkan pada dua komponen utama yaitu harga beli dan biaya terkait atas barang serta kesepakatan atas labanya (*mark-up*).

Dalam prakteknya di perbankan Islam, sebagian besar kontrak murabahah yang dilakukan adalah dengan menggunakan sistem murabahah kepada pemesan pembelian (KPP). Kondisi ini dapat dimaklumi mengingat lembaga perbankan bukanlah sebagai tempat yang menghasilkan suatu barang atau komoditas tertentu yang dibutuhkan oleh seorang nasabah. Singkatnya untuk mengadakan barang atau komoditas yang dibutuhkan nasabah, pihak bank terlebih dahulu melakukan

²⁵Hulwati, *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari'ah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia* (Jakarta: Ciputat Press Group, 2009), h. 76.

²⁶Adiwarman A Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*(Cet. 3; Jakarta: PT. Raj Grafindo Persada, 2008), h. 113.

pemesanan kepada produsen terkait (pihak ketiga) yang kemudian disalurkan kepada nasabah yang memesannya

2.2.4.3 Dasar Hukum Murabahah

Adapun landasan syariah tentang pembiayaan murabahah terdapat pada Alquran, Hadist dan Ijma'.

a. Alquran

Adapun dalil dari Alquran terdapat pada QS. Al-Baqarah : 275

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكُمْ بِأَنَّهُمْ قَالُوا ۗ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَكَ فَمُوعِطَةً مَّن رِّبَا فَانْتَهِفْ ۗ مَا سَلَاقُوا مَرْءًا بِاللَّهِ ۗ وَمَنْعَادُ أُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Terjemahannya :

“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”²⁷

Ayat di atas Allah mempertegas legalitas dan keabsahan jual beli secara umum serta menolak dan melarang konsep *ribawi*. Berdasarkan ketentuan ini jual beli *murabahah* mendapat pengakuan dan legalitas dari *syara'* dan sah untuk

²⁷Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* (Jakarta:Depag RI, 2005), h. 48.

dioperasionalisasikan dalam praktik pembiayaan BMT karena ia merupakan salah satu bentuk jual beli dan tidak mengandung riba.

QS. An-Nisa' : 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا ءَمْوَالِكُمْ مَبْطِلًا ۚ إِنَّتُمْ كُونتُمْ جَرَءَةً عَنترَاضٍ مِّنكُمْ ۖ وَلَا تَقْتُلُوا ءَٱنفُسَكُمْ ۚ إِنَّهُ اللّٰهُ كَٱبٌ مَّرْحِٖمًا

Terjemahannya :

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.²⁸

Ayat di atas melarang segala bentuk transaksi yang bathil. Di antara transaksi yang dikategorikan bathil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional karena akad yang digunakan adalah utang. Berbeda dengan *murabahah*, dalam akad ini tidak ditemukan unsur bunga, karena menggunakan akad jual beli. Di samping itu, ayat ini mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut hak dan kewajiban masing-masing.

²⁸Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah* (Jakarta: Depag RI, 2005), h. 27.

b. Hadist

Riwayat Ubadah bin Sham itbhwa Rasulullah saw. Bersabda,

“Emas ditukar dengan emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, kurma dengan kurma, garam dengan garam, dengan jenis yang sama, takaran yang sama, dari tangan ke tangan (pertukaran langsung). Selain hal-hal tersebut, maka jualbelilah (dengan cara) sesukamu dengan syarat (jual beli tersebut) dilakukan secara langsung.”²⁹

Dalam hadits di atas, menunjukkan bahwa Rasulullah saw. memperbolehkan penjualan barang selain yang disebutkan dengan menambahkan keuntungan pada harga asli barang tersebut. Dalam riwayat lain disebutkan bahwa ketika Rasulullah saw. hendak berhijrah, Abu Bakar r.a. membeli dua ekor unta dan Rasulullah berkeinginan membeli salah satunya. Beliau bersabda, “Izinkan aku membeli salah satunya (secara tauliyah)” Abu Bakar berkata, “(Unta) itu menjadi milikmu dengan gratis.” Rasulullah saw. bersabda, “Jika tanpa membayar (harga), maka aku tidak jadi mengambilnya.”

c. Ijma'

Selain Alquran dan Hadist Rasulullah SAW yang dijadikan landasan sebagai dasar hukum *murabahah*, maka *ijma'* ulama juga dapat dijadikan acuan hukum *murabahah*. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan Abdullah Syeed : “Alquran tidak membuat acuan langsung berkenaan dengan *murabahah*, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian dan perdagangan. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Alquran atau hadits yang diterima umum, para ahli hukum harus membenarkan *murabahah* berdasarkan landasan lain.”³⁰

²⁹HR. Muslim. Abu Bakar Ahmad bin Husain bin Ali bin Abdullah bin Musa Al-Khasrujardi Al-Baihaqi, *Ma'rifatus-Sunan wal-Ātsār lil-Baiḥāqī*, juz. 9, h. 161.

³⁰Abdullah Syeed, *Menyoal Bank Syariah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*(Jakarta: Paramadina, 2004), h. 119.

Menurut imam Malik, *murabahah* itu dibolehkan (*mubah*) dengan berlandaskan pada orang-orang Madinah, yaitu ada konsensus pendapat di Madinah mengenai hukum tentang orang yang membeli baju di sebuah kota, dan mengambilnya ke kota lain untuk menjualnya berdasarkan suatu kesepakatan berdasarkan keuntungan. Imam Syafi'i mengatakan jika seorang menunjukkan komoditas kepada seseorang dan mengatakan "kamu beli untukku, aku akan memberikan keuntungan begini, begitu", kemudian orang itu membelinya, maka transaksi itu sah. Sedangkan Marghinani seorang fiqih mazhab Hanafi membenarkan keabsahan *murabahah* berdasarkan kondisi penting bagi validitas penjualan di dalamnya. Demikian pula Nawawi dari mazhab Syafi'i, secara sederhana mengemukakan bahwa penjualan *murabahah* sah menurut hukum tanpa bantahan.³¹ Dengan demikian dapat dikatakan bahwa landasan hukum pembiayaan *murabahah* adalah Alquran dan hadits Rasulullah SAW serta Ijma' ulama'.

2.2.4.4 Rukun dan Syarat *Murabahah*

Al-Kasani menyatakan bahwa akad *ba' murabahah* akan dikatakan sah, jika memenuhi beberapa syarat berikut ini:³²

- a. Mengetahui harga pokok (harga beli), disyaratkan bahwa harga beli harus diketahui oleh pembeli kedua, karena hal itu merupakan syarat mutlak bagi keabsahan *bai' murabahah*.

³¹Abdullah Syeed, *Menyoal Bank Syariah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas* (Jakarta: Paramadina, 2004), h. 120.

³²Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar Fiqih Muamalah* (Yogyakarta: Celebsn Timu UH III, 2008), h. 108-109.

- b. Adanya kejelasan margin (keuntungan) yang diinginkan penjual kedua, keuntungan harus dijelaskan nominalnya kepada pembeli kedua atau dengan menyebutkan persentasi dari harga beli.
- c. Modal yang digunakan untuk membeli objek transaksi harus merupakan barang *mitsli*, dalam arti terdapat padanya di pasaran, dan lebih baik jika menggunakan uang.
- d. Objek transaksi dan alat pembayaran yang digunakan tidak boleh berupa barang *ribawi*.
- e. Akad jual beli pertama harus sah adanya.
- f. Informasi yang wajib dan tidak diberitahukan dalam bai' *murabahah*.

Sedangkan menurut jumbuh ulamarukun dan syarat yang terdapat dalam *murabahah* sama dengan rukun dan syarat yang terdapat dalam jual beli, dan hal itu identik dengan rukun dan syarat yang harus ada dalam akad. Menurut Hanafiyah, rukun yang terdapat dalam jual beli hanya satu, yaitu sighat (ijab qobul), adapun rukun-rukun lainnya merupakan derivasi dari sighat. Dalam artian, sighat tidak akan ada jika tidak terdapat dua pihak yang bertransaksi, misalnya penjual dan pembeli, dalam melakukan akad tentunya ada sesuatu yang harus ditransaksikan, yakni objek transaksi. Rukun *murabahah* antara lain:³³

a. Penjual (*Bai'*)

Penjual merupakan seseorang yang menyediakan alat komoditas atau barang yang akan dijual belikan, kepada konsumen atau nasabah.

b. Pembeli (*Musytari*)

³³ Muhammad, *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah dan Prosedur Operasional Bank Syariah* (Jakarta; Graha Ilmu, 2009), h. 58.

Pembeli merupakan, seseorang yang membutuhkan barang untuk digunakan, dan bisa didapat ketika melakukan transaksi dengan penjual.

c. Objek jual beli

Adanya barang yang akan diperjual belikan merupakan salah satu unsur terpenting demi suksesnya transaksi. Contoh : alat komoditas transportasi, alat kebutuhan rumah tangga dan lain lain.

d. Harga (*Tsaman*)

Harga merupakan unsur terpenting dalam jual beli karena merupakan suatu nilai tukar dari barang yang akan atau sudah dijual.

e. Ijab qobul

Para ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa unsur utama dari jual beli adalah kerelaan kedua belah pihak, kedua belah pihak dapat dilihat dari ijab qobul yang dilangsungkan. Menurut mereka ijab dan qobul perlu diungkapkan secara jelas dan transaksi yang bersifat mengikat kedua belah pihak, seperti akad jual beli, akad sewa, dan akad nikah.

2.2.4.5 Jenis-jenis Murabahah

Berdasarkan kewenangan yang diberikan kepada mudharib (pengelola), murabahah dapat dikategorikan sebagai berikut ;³⁴

- a. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, BMT melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang

³⁴ Adimarwan A. Karim, *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2011), h. 58.

dipesannya. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan.

- b. *Murabahah* tanpa pesanan adalah jenis jual beli *murabahah* yang dilakukan dengan tidak melihat adanya nasabah yang memesan (mengajukan pembiayaan) atau tidak, sehingga penyediaan barang dilakukan oleh bank atau BMT sendiri dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli *murabahah* sendiri.

2.2.4.6 Keuntungan dan Resiko Murabahah

1. Keuntungan Pembiayaan *Murabahah*

Keuntungan dari pembiayaan *murabahah* adalah adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah dan pembiayaan *murabahah* sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganan administrasinya di Bank Syariah.³⁵

2. Resiko Pembiayaan Murabahah

Resiko yang harus diantisipasi antara lain:

- a. kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Harga komparatif, ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah Bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- c. Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa ditolak oleh nasabah sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh karena itu sebaiknya dilindungi dengan asuransi.

³⁵M. Syafi'I Antonio, *Bank Syariah'ah dan Teori ke Prakti* (Cet. 2; Jakarta: Gema Insani Press, 2000), h. 101.

- d. Dijual, karena *bai'i murabahah* bersifat jual beli dengan utang. Maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu milik nasabah bebas melakukan apapun terhadap aset miliknya, termasuk untuk menjualnya.

2.2.4.7 Pandangan Ulama Terhadap Kebolehan Murabahah

Ada perbedaan di kalangan para Ulama dalam memandang sah atau tidaknya dalam *murabahah*, hal ini disebabkan karena dalam Alquran bagaimanapun juga, tidak pernah secara langsung membicarakan tentang *murabahah*, meski disana terdapat tentang acuan jual-beli, laba-rugi dan perdagangan. Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*.

Para Ulama generasi awal, semisal Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal, tidak memperkuat pendapat mereka dengan suatu hadits pun. Al Kaff, seorang Kritikus *murabahah* Kontemporer, menyimpulkan bahwa *murabahah* adalah "salah satu jenis jual beli yang tidak di kenal pada jaman Nabi atau para Sahabatnya". Menurutny, para tokoh Ulama mulai menyatakan pendapat mereka mengenai *murabahah* pada seperempat pertama abad kedua Hijriyah. Mengingat tidak adanya rujukan lagi didalam Alquran maupun hadits shahih yang diterima umum, para Fuqaha harus membenarkan *murabahah* dengan dasar yang lain. Malik membenarkan keabsahannya dengan merujuk pada praktek penduduk Madinah.³⁶

Ada kesepakatan di sini (Madinah) tentang keabsahan seseorang yang membelikan pakaian di kota, dan kemudian ia membawanya ke kota lain untuk menjualnya lagi dengan suatu keuntungan yang disepakati.

³⁶Abdullah Syeed, *Menyoal Bank Syari'ah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*(Jakarta: Paramadina, 2004), h. 119.

Adapun Syafi'i, tanpa menyandarkan pada suatu teks syari'ah berkata:

“Jika seseorang menunjukkan suatu barang kepada seseorang dan berkata “belikan barang (seperti) ini untukku dan aku akan memberi keuntungan sekian,” lalu orang itu membelinya, maka jual beli ini adalah sah.”

2.2.4.8 Pandangan Para Ahli Terhadap Pembiayaan Murabahah

Adapun pengertian pembiayaan murabahah menurut para ahli sebagai berikut :

Karim, murabahah yang berasal dari *Ribhu*(keuntungan), adalah transaksi jual beli di mana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah bertindak sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*Margin*)³⁷.

Zulkifli, transaksi murabahah adalah jenis dimana bank bertindak selaku penjual disatu sisi, dan disisi lain bertindak selaku pembeli. Kemudian bank akan menjualnya kembali kepada pembeli dengan harga beli ditambah margin(*Ribhun*) yang disepakati³⁸.

Habib Nazir dan Hassanuddin, murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Dari transaksi tersebut bank mendapatkan keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Atau Murabahah adalah jasa pembiayaan oleh bank melalui transaksi jual beli dengan nasabah dengan cara cicilan. Dalam hal ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan biaya keuntungan (*Cost-Plus*

³⁷Adiwarman Karim A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisii Dua: (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006), h. 88.

³⁸ Zulkifli Sunarto, *Perbankan Syariah Panduan Praktis Transaks* (Jakarta: Zikrul Hakim, 2003), h. 90.

Profit) dan ini dilakukan melalui perundingan terlebih dahulu antara bank dengan nasabah yang bersangkutan³⁹.

Dalam Penjelasan Pasal 19 huruf d Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah disebutkan bahwa murabahah adalah akad pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati. Sedangkan dalam Pasal 1 angka 7 Peraturan Bank Indonesia (PBI) Nomor 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah disebutkan bahwa murabahah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

Dalam Fikih Islam, Murabahah dalam Islam berarti jual beli ketika penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkannya. Namun dengan bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain. Setelah itu diubah menjadi bentuk pembiayaan. Dalam pembiayaan ini, bank sebagai pemilik dana membelikan barang sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan oleh nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah yang membutuhkan pembiayaan, kemudian menjualnya ke nasabah tersebut dengan penambahan keuntungan tetap. Sementara itu, nasabah akan mengembalikan utangnya di kemudian hari secara tunai maupun cicil⁴⁰.

³⁹ Habib Nazir dan Hasanuddin, *Ensiklopedi Ekonomi dan Perbankan Syariah* (Bandung: Kaki Langit, 2004), h. 403.

⁴⁰ Ascarya, "*Akad & Produk Bank Syariah*" (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 27.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan pembiayaan murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, dengan penentuan harga jual yaitu harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*Margin*), sesuai dengan kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah.

Murabahah mempunyai dua bentuk yaitu⁴¹:

1. Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan.

2. Murabahah kepada Pemesan

Murabahah ini melibatkan tiga pihak yaitu pemesan, pembeli dan penjual. Bentuk murabahah ini juga melibatkan pembeli sebagai perantara karena keahliannya atau karena kebutuhan pemesan akan pembiayaan. Bentuk murabahah inilah yang diterapkan perbankan syariah dalam pembiayaan.

2.2.4.9 Fatwa DSN Tentang Ketentuan Murabahah

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN No. 04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam fatwa tersebut disebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah*, yaitu sebagai berikut:⁴²

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.

⁴¹Ascarya, “*Akad & Produk Bank Syariah*” (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2007), h. 89-90.

⁴²Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari’ah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 141.

- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebasriba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- f. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- g. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- h. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.
- Aturan yang dikenakan kepada nasabah dalam *murabahah* ini dalam fatwa adalah sebagai berikut:⁴³
- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau asset kepadabank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut ia harus membeli terlebih dahulu asset yang dipesannya secara sah denganpedagang. Bank kemudian

⁴³Ahmad Ifham Sholihin, *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2010), h. 142.

menawarkan asset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

- c. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- d. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang mukatersebut.
- e. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepadanasabah.
- f. Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka: (1) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga; atau (2) jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

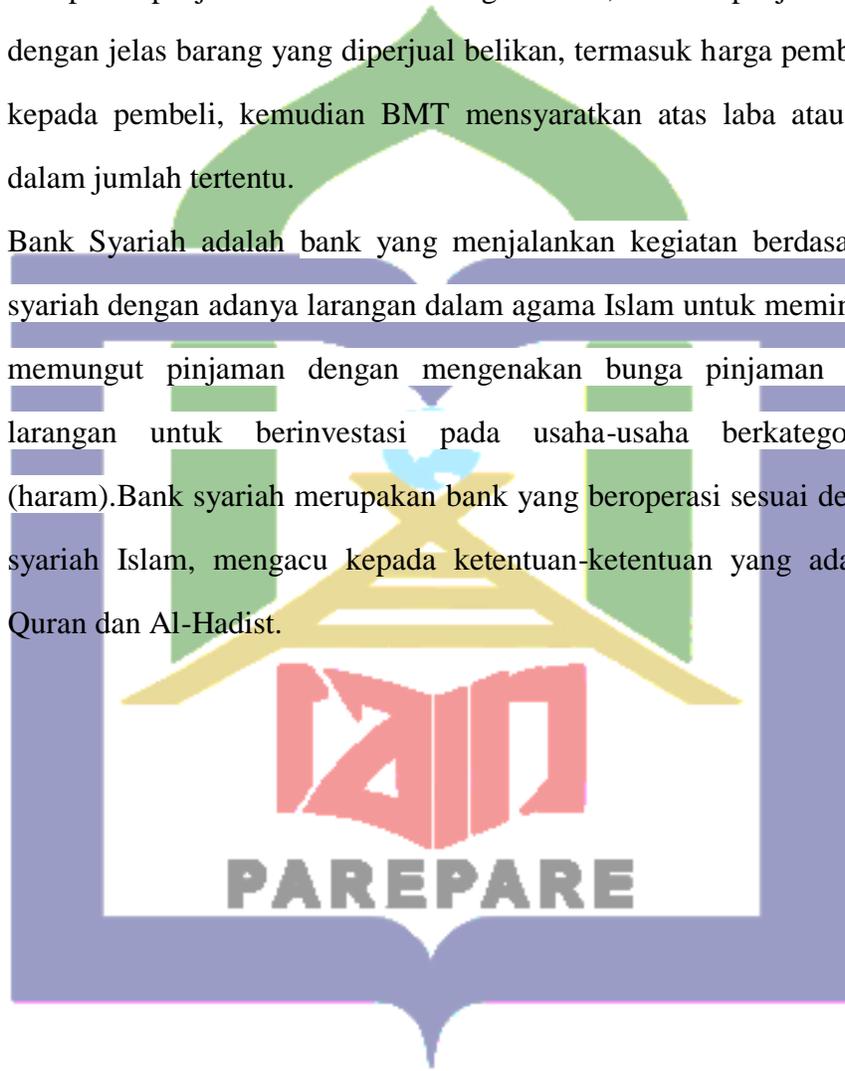
2.3 Tinjauan Konseptual

Agar peneliti ini memperoleh titik temuan tidak menimbulkan multi tafsir dalam mengkaji **Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar**, maka perlu dijelaskan sebagai berikut:

- 2.3.1 Pemahaman adalah kemampuan seseorang untuk menangkap makna dan arti dari bahan yang dipelajari, yang dinyatakan dengan menguraikan isi pokok

dari suatu bacaan atau mengubah data yang disajikan dalam bentuk tertentu ke bentuk yang lain.

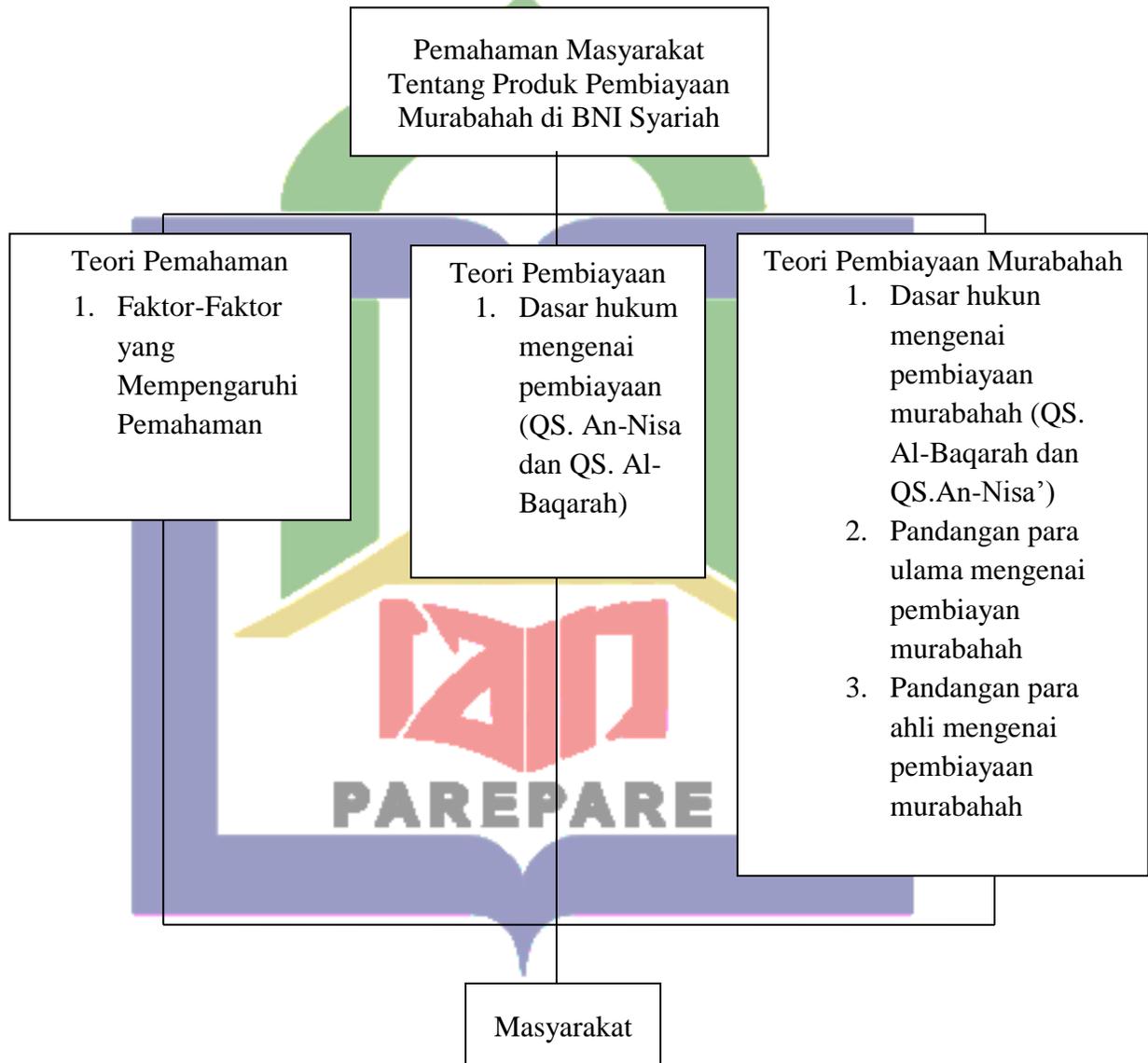
- 2.3.2 Pembiayaan Murabahah adalah akad jual beli dengan dasar adanya informasi dari pihak penjual terkait atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjual belikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian BMT mensyaratkan atas laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.
- 2.3.3 Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan berdasarkan prinsip syariah dengan adanya larangan dalam agama Islam untuk meminjamkan atau memungut pinjaman dengan mengenakan bunga pinjaman (riba), serta larangan untuk berinvestasi pada usaha-usaha berkategori larangan (haram). Bank syariah merupakan bank yang beroperasi sesuai dengan prinsip syariah Islam, mengacu kepada ketentuan-ketentuan yang ada dalam Al-Quran dan Al-Hadist.



2.4 Bagan Kerangka Pikir

Gambar 2.2

Kerangka pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini merujuk pada Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi) yang diterbitkan IAIN Parepare, tanpa mengabaikan buku-buku metodologi lainnya. Metode penelitian dalam buku tersebut, mencakup beberapa bagian, yakni jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, fokus penelitian, jenis dan sumber data yang digunakan, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.⁴⁴

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Jenis penelitian ini adalah *pertama*, untuk mempermudah mendeskripsikan jenis penelitian dalam bentuk alur cerita atau teks naratif sehingga lebih mudah untuk dipahami. Pendekatan ini menurut peneliti mampu menggali data dan informasi yang sebanyak-banyaknya untuk keperluan penelitian. *Kedua*, pendekatan penelitian ini diharapkan mampu membangun keakraban dengan subjek penelitian atau informan ketika mereka berpartisipasi dalam kegiatan penelitian sehingga peneliti dapat mengemukakan data berupa fakta-fakta yang terjadi di lapangan. *Ketiga*, peneliti mengharapkan pendekatan peneliti ini mampu memberikan jawaban atas rumusan masalah yang telah diajukan.

⁴⁴Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi (Parepare: STAIN Parepare, 2013), h. 30-36

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi yang akan dijadikan tempat penelitian adalah PT. BNI Syariah Cabang Makassar (nasabah). Jl. Dr. Sam Ratulangi No. 140, Kel. Mario, Kec. Mariso Makassar Sulawesi Selatan. Adapun waktu penelitian yang akan digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini akan dilaksanakan selama \pm dua bulan.

3.3 Jenis dan Sumber Data yang Digunakan

3.3.1 Data primer

Data primer yaitu sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui media perantara). Data primer ini dapat berupa opini objek (orang) secara individual dan kelompok, hasil observasi terhadap suatu benda, kejadian, atau kegiatan dan hasil pengujian.⁴⁵ Untuk mendapatkan data primer ini peneliti akan berkomunikasi langsung dengan pihak bank, yang bertanggungjawab dalam manajemen BNI Syariah Cabang Makassar.

3.3.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data pelengkap yang dapat dikorelasikan dengan data primer, data tersebut adalah sebagai bahan tambahan yang berasal dari sumber tertulis yang dapat terdiri atas sumber buku, majalah ilmiah, sumber dari arsip, dokumen pribadi, disertasi atau tesis, jurnal, dan dokumen resmi.⁴⁶ Data sekunder ini dapat menjadi bahan pelengkap bagi peneliti untuk membuktikan penelitiannya menjadi lebih valid, sehingga membantu peneliti untuk memecahkan masalah dan menyelesaikan dengan baik. Dalam penelitian ini data sekunder yang dipakai peneliti adalah berupa buku.

⁴⁵Gabriel Amin Silalahi, *Metode Penelitiandan Study Kasus*, (Sidoarjo: CV. Citra Media, 2003), h. 57.

⁴⁶Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Rosda Karya, 2002), h. 159.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data dalam penyusunan proposal ini adalah Teknik *field research*. Teknik field research dilakukan dengan cara peneliti terjun langsung ke lapangan untuk mengadakan penelitian dan untuk memperoleh data-data kongkret berhubung dengan pembahasan ini. Adapun teknik yang digunakan untuk memperoleh data di lapangan yang sesuai dengan data yang bersifat teknis, yakni sebagai berikut:

3.4.1 Observasi

Observasi diartikan sebagai aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian. Dalam penelitian ini penulis melakukan pengamatan langsung terhadap masyarakat untuk mengetahui pemahaman tentang produk penyaluran dan pada BNI Syariah Cabang Makassar.

3.4.2 Wawancara

Wawancara adalah Tanya jawab antara pewawancara dengan yang diwawancarai untuk meminta keterangan atau pendapat tentang suatu hal.⁴⁷Ciri utama dari wawancara adalah kontak langsung dengan tatp muka antara pencari informasi dan sumber informasi. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait.

3.4.3 Dokumentasi

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang berupa dokumen penting yang diperlukan untuk penelitian, seperti catatan, data arsip, serta catatan lain

⁴⁷Atep Adya Barata, *Dasar-Dasar Pelayanan Prima* (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia, 2003), h. 117.

yang berkaitan dengan objek penelitian lapangan. Pengumpulan data melalui gambaran yang lengkap tentang kondisi dokumen yang terkait dengan pembahasan proposal ini.

3.5 Teknik Analisis Data

Teknik yang digunakan dalam menganalisis data pada umumnya adalah metode induktif dan deduktif. Analisis induktif yaitu suatu proses yang digunakan untuk menganalisis data berdasarkan pada data atau pendapat yang bersifat khusus kemudian menarik kesimpulan umum. Analisis deduktif yaitu cara berfikir dengan cara menganalisis data-data yang bersifat umum yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi beserta dokumentasi, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus atau berangkat dari kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang berindikasi sama dengan fenomena yang bersangkutan.⁴⁸

Adapun tahapan proses analisis data adalah sebagai berikut :

3.5.1 Pengumpulan Data

Dilakukan dengan mengumpulkan data dari sumbernya yaitu masyarakat Makassar. Setelah data yang diperoleh dianalisis maka peneliti melanjutkan penelitian dengan wawancara. Proses tersebut penulis lakukan untuk menyakinkan bahwa data yang disajikan betul-betul valid dan dapat dipercaya.

3.5.2 Mereduksi Data

Data dari hasil wawancara dengan beberapa sumber data serta hasil dari studi dokumentasi dalam bentuk catatan lapangan selanjutnya dianalisis oleh penulis. Kegiatan ini bertujuan untuk memisahkan data yang tidak perlu dan menggolongkan ke dalam hal-hal pokok yang menjadi focus permasalahan yang diteliti yakni

⁴⁸Saifuddin Aswar, Metode Penelitian (Cet,II: Yogyakarta: Pustaka Pelajar,2000), h. 40.

indicator-indikator tentang pemahaman masyarakat tentang produk penyaluran dana BNI Syariah Cabang Makassar.

3.5.3 Penyajian data

Dilakukan dengan menggabungkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa sumber data dan studi dokumentasi. Data yang disajikan berupa narasi kalimat, dimana setiap fenomena yang dilakukan atau yang diceritakan ditulis apa adanya kemudian peneliti memberikan interpretasi atau penilaian sehingga data yang disajikan menjadi bermakna.

3.5.4 Penarikan Kesimpulan

Setelah penyajian data, akan dilakukan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian yang telah terkumpul dengan terangkum harus di ulang kembali dengan mencocokkan pada reduksi data dan penyajian data, agar kesimpulan yang telah di kaji dapat di sepakati untuk di tulis sebagai laporan yang memiliki tingkat kepercayaan yang benar.⁴⁹

Kesimpulan-kesimpulan akan muncul bergantung pada banyaknya kumpulan-kumpulan catatan dilapangan dan kecakapan peneliti. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode deduktif dalam penarikan kesimpulan. Metode deduktif merupakan cara analisis dari kesimpulan umum yang di uraikan menjadi contoh-contoh kongkrit atau fakta-fakta sehingga menjadi kesimpulan khusus.

⁴⁹RahmatSahidSangit26.blogspot.co.id/2011/07/analisis-data-penelitian-kualitatif.html(diakses pada, 17 Maret 2018).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Sistem Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar

4.1.1 Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli antara bank selaku penyedia barang dengan nasabah yang memesan untuk membeli barang. Dari transaksi tersebut bank mendapatkan keuntungan jual beli yang disepakati bersama. Atau murabahah adalah jasa pembiayaan oleh bank melalui transaksi jual beli dengan nasabah dengan cara cicilan. Dalam hal ini bank membiayai pembelian barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang tersebut dari pemasok kemudian menjualnya kepada nasabah dengan menambahkan biaya keuntungan dan ini dilakukan melalui perundingan terlebih dahulu antara bank dengan nasabah yang bersangkutan. Hal ini dinyatakan oleh Muhammad Syam Alam selaku nasabah di BNI Syariah Cabang Makassar dalam sesi wawancara ia mengatakan.

“Sistem pembiayaan yang diberikan pihak bank BNI Syariah Cabang Makassar sama dengan bank syariah lainnya dimana objeknya harus ada. Yaitu kita membelikan suatu objek yang diminta nasabah, yang kemudian kita memberinya dengan harga pokok tertentu, kemudian kita menjual kembali dengan tambahan tingkat margin yang sesuai dengan kesepakatan nasabah. Dan nanti akan diangsur oleh nasabah selama jangka waktu pembiayaan yang telah diajukan oleh nasabah. Sebelum di berikan pembiayaan nasabah harus mengisi permohonan dimana harus membawa foto copy ktp, kartu keluarga, NPWP, buku nikah, ampra gaji, sertifikat tanah/rumah, IMB, dll”⁵⁰

Dari hasil wawancara itu dapat dipahami bahwa dalam pengambilan pembiayaan di BNI Syariah hampir sama dengan bank syariah lainnya, nasabah harus

⁵⁰Muhammad Syam Alam, Karyawan Swasta, *Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Cabang Makassar* (Makassar, 26 Juni 2019).

mengajukan permohonan pembiayaan pada saat ingin pengajuan pembiayaan dan melengkapi persyaratan yang telah ditetapkan oleh bank tersebut. Dengan begitu, seperti halnya bank syariah menghindari tentang “Loan” yaitu suatu kontrak dengan sistem pinjaman ke pada nasabah. BNI Syariah Cabang Makassar memiliki upaya untuk mensiasati kontrak/akad agar nasabah tidak berutang langsung dengan akad yang disepakati.

Nasabah sebelum mengambil pembiayaan di BNI Syariah Cabang Makassar harus memenuhi persyaratan-persyaratan Pembiayaan di antaranya;⁵¹

1. Permohonan Pembiayaan

Nasabah harus mengajukan permohonan pembiayaan kepada BNI Syariah Cabang Makassar, dimana di dalam permohonan pembiayaan tersebut tertera tujuan mengambil pembiayaan, jenis pembiayaan yang akan diambil, agunan yang akan diberikan ke bank sebagai jaminan pembiayaan, dan jumlah pembiayaan yang akan diambil.

2. Fotocopy KTP

Persyaratan kedua yang harus dilengkapi yaitu fotokopi KTP, ini bertujuan guna mengetahui identitas nasabah yang ingin mengambil pembiayaan di bank.

3. Fotocopy Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)

Fotocopy NPWP bertujuan untuk mengetahui bahwa betul nasabah tersebut terdaftar di Direktorat Jenderal Pajak.

⁵¹PT. BNI Syariah, “Situs Resmi Bank BNI Syariah www.bnisyariah.co.id” (20 juni 2019).

4. Fotocopy Sertifikat Tanah/Rumah

Fotocopy ini bertujuan untuk di jadikan jaminan atas pengambilan pembiayaan nasabah ke bank.

5. Fotocopy Ampra Gaji Tiga Bulan Terakhir

Fotocopy ini bertujuan untuk mengetahui penghasilan nasabah dalam sebulan guna untuk menentukan kesesuaian dan kemampuan membayar dari nasabah tersebut.

4.1.2 Adapun mekanisme dalam mengambil pembiayaan sebagai berikut:

4.1.2.1 Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.

4.1.2.2 Bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya pembelian dilakukan secara hutang.

4.1.2.3 Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

4.1.2.4 Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

4.1.2.5 Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.⁵²

Dalam pengambilan pembiayaan pihak bank akan menjelaskan mekanisme pengambilan pembiayaan kepada nasabah baik secara lisan maupun tulisan agar

⁵²Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*(Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), h. 90.

nasabah paham tentang mekanisme yang diterapkan oleh pihak bank agar tidak terjadi kesalahpahaman kemudian hari.

4.1.3 Adapun Persyaratan Pembiayaan Murabahah, sebagai berikut;

4.1.3.1 Bank dan nasabah harus mengadakan akad murabahah yang bebas riba, yaitu bank dengan nasabah di awal harus mengadakan kesepakatan atau akad yang di dalamnya tertera perjanjian-perjanjian dan aturan dalam pembiayaan murabahah, kemudian bank juga harus menjelaskan keuntungan bank dan keuntungan nasabah agar kedepannya tidak terjadi kesalahpahaman antara bank dengan nasabah

4.1.3.2 Barang yang diperjual-belikan tidak termasuk kategori yang diharamkan oleh syariat Islam yaitu, barang yang harus diperjual-belikan di dalam bank syariah harus dijamin ke halalannya, baik di awal, proses, sampai hasilnya

4.1.3.3 Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang yaitu, bank harus menjelaskan dan menyampaikan kepada seorang calon nasabah tentang pembelian barang yang dilakukan secara hutang dan memakai jaminan dan menjelaskan kewajiban nasabah yang dilakukan setiap bulannya

4.1.3.4 Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (Pemesan) dengan harga jual senilai harga perolehan ditambah keuntungannya. Bank menjelaskan tentang sistem pembiayaan murabahah bahwa bank memfasilitasi membeli barang di penjual barang kemudian menjualnya kembali kepada nasabah (pemesan) dengan harga yang sama ditambah keuntungan yang harus didapatkan oleh Bank

- 4.1.3.5 Nasabah membayar harga yang disepakati sesuai jangka waktu yang disepakati yaitu, akad yang dilakukan di awal antara bank dengan nasabah harus menyepakati harga atau angsuran yang harus dibayarkan setiap bulannya kepada bank, dan juga menyepakati margin yang sesuai syariah
- 4.1.3.6 Bank dapat mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad melalui perjanjian tambahan dengan nasabah. saat ini rentang terjadi penyalahgunaan akad, olehnya itu bank membuat perjanjian tambahan dengan nasabah misalkan dengan meminta jaminan kepada nasabah agar nasabah serius dalam melakukan pembelian barang
- 4.1.3.7 Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank. Sebelum melakukan akad kepada nasabah bank terlebih dahulu membeli barang, setelah barang itu sepenuhnya milik bank maka pihak bank baru bisa melakukan akad dengan nasabah agar tidak terjadi permasalahan dan proses pembelian barang nasabah melalui bank terstruktur.
- 4.1.3.8 Jika bank menerima permintaan nasabah akan suatu barang atau aset, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesan tersebut dan bank harus menyempurnakan jual beli yang sah dengan pedagang tersebut.
- 4.1.4 Syarat sah pembiayaan murabahah terdiri dari;
- 4.1.4.1 Pihak yang melakukan akad harus cakap hukum (Baligh/dewasa) dan saling ridho (tanpa paksaan).

Mengambil pembiayaan murabahah di bni syariah salah satu syaratnya harus baligh/dewasa artinya orang yang mampu memahami segala sesuatu termasuk cakap hukum, dan akad yang dilakukan harus ridho tanpa paksaan dari pihak manapun.

4.1.4.2 Barang (objek yang dibiayai) adalah:

1. Barang itu ada meskipun tidak ditempat.

Objek pembiayaan murabahah yaitu barang yang ada walaupun tak terlihat bentuk nyatanya.

2. Barang itu milik sah penjual/bank

Barang yang akan di transaksikan itu harus sepenuhnya milik bank artinya sudah dibeli oleh bank, lalu di jual kembali ke nasabah dengan mengambil keuntungan.

3. Tidak termasuk kategori yang diharamkan sebagai objek jual beli.

Barang yang akan diperjualbelikan oleh bank ke nasabah harus barang yang bersifat halal dan bukan termasuk barang haram.

4. Barang tersebut sesuai dengan pernyataan penjual.

Di awal akad, bank menjelaskan semua tentang barang yang akan dijual ke nasabah, dan barang tersebut harus sesuai dengan apa yang telah dinyatakan oleh pihak bank.⁵³

1. Harga dan keuntungan

Harga dan keuntungan yang dimaksud adalah;

- a. Harga jual bank adalah harga perolehan ditambah keuntungan.

Bank menjual kembali ke nasabah dengan harga yang sesuai dengan harga yang ia beli di awal kemudian ditambah dengan keuntungan

⁵³Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah teori, Konsep, dan Aplikasi*, Ed.1, cet.1, (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 760.

- b. Keuntungan yang diminta bank harus diketahui oleh nasabah.

Di awal akad bank harus betul-betul transparan terutama dalam permintaan keuntungan bank ke nasabah, nasabah harus mengetahui semua keuntungan yang di dapatkan pihak bank dalam transaksi ini, agar tidak terjadi kesalahpahaman di kemudian hari

- c. Harga jual beli tidak boleh berubah selama masa perjanjian.

Harga yang ditetapkan oleh bank tidak boleh berubah-ubah dan harus bersifat tetap sesuai akad antara pihak bank dan nasabah.

- d. Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.

Bank dan nasabah juga harus memperhatikan sistem pembayaran setiap bulannya, mengenai angsurannya dan tenor nya atau jangka waktu pembayaran disepakati oleh kedua belah pihak.

1. Jaminan dalam Murabahah

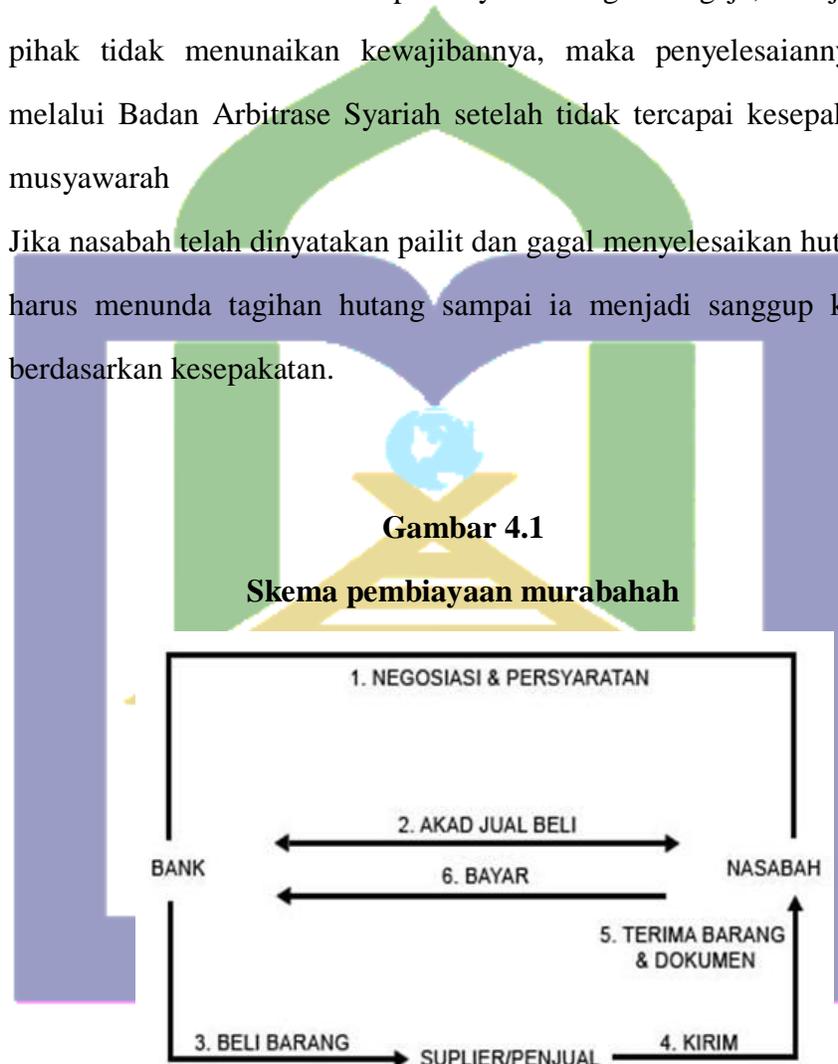
Pengambilan jaminan dalam murabahah dibolehkan agar nasabah serius dengan pesannya. Artinya bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

2. Hutang dalam Murabahah

1. Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dan pihak ketiga atas barang tersebut
2. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya
3. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal.

3. Penundaan pembayaran dalam murabahah
 1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya
 2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah
 3. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

4.1.5



Dari gambaran diatas dapat dijelaskan proses pembiayaan murabahah adalah;

- 4.1.5.1 Negosiasi atau persyaratan, pada tahap ini melakukan negosiasi kepada pihak bank yang berhubungan dengan spesifikasi produk yang diinginkan oleh

nasabah, harga jual dan harga beli, jangka waktu pembayaran atau pelunasan serta persyaratan-persyaratan lainnya yang baru dipenuhi oleh nasabah sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada bank syariah

4.1.5.2 Bank membeli produk atau barang yang sudah disepakati dengan nasabah tersebut, bank biasanya membeli ke supplier

4.1.5.3 Akad jual beli, setelah bank membeli produk sesuai dengan spesifikasi yang diinginkan nasabah, maka selanjutnya bank menjual kepada nasabah disertai dengan penandatanganan akad jual beliantara bank dan nasabah, pada akad tersebut dijelaskan hal-hal yang berhubungan dengan jual beli murabahah, rukun dan syarat harus terpenuhi

4.1.5.4 Supplier mengirim barang yang dibeli oleh bank ke alamat nasabah, atau sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati oleh bank dan nasabah sebelumnya

4.1.5.5 Tanda terima barang dan dokumen, ketika barang sudah sampai ke alamat nasabah, maka nasabah harus menanda tangani surat tanda terima barang, dan mengecek kembali kelengkapan dokumen barang tersebut

4.1.5.6 Proses selanjutnya adalah nasabah membayar harga produk atau barang yang dibelinya dari bank, biasanya pembayaran dilakukan secara angsuran atau cicilan dalam waktu tertentu yang telah disepakati sebelumnya.⁵⁴

⁵⁴Hikma Tusadiyah, “Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Kendaraan Bermotor Di Pt. Bank Bni Syariah” (Skripsi Sarjana; Jurusan Manajemen Perbankan Syariah: Jakarta, 2019), h. 20.

4.2 Minat Nasabah di BNI Syariah Cabang Makassar

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Ahmad selaku Sales Officer pembiayaan BNI Syariah Cabang Makassar mengenai pembiayaan Murabahah di BNI Syariah adalah Untuk mendapatkan nasabah yang mau menggunakan pembiayaan tersebut tidaklah mudah, sebab, dari nasabah yang mempercayakan dananya di BNI Syariah hanya ada beberapa persen nasabah yang menggunakan pembiayaan murabahah untuk kendaraan bermotor yang salah satunya adalah mobil, nasabah yang berminat menggunakan pembiayaan tersebut adalah nasabah yang memang sudah paham dan tahu apa itu pembiayaan murabahah serta seperti apa pembiayaan tersebut.

Selain itu, para nasabah lebih suka menggunakan pembiayaan tersebut untuk hal yang lebih urgent (penting) seperti, pembiayaan untuk kepemilikan rumah, sebab menurut mereka lebih penting memiliki rumah dibandingkan dengan memiliki kendaraan seperti mobil dan motor yang keduanya dianggap hanyalah sebuah kebutuhan sekunder saja atau kebutuhan tambahan. Sejauh tahun 2018 kemarin, hanya ada sekitar 30-50 nasabah yang mau menggunakan pembiayaan ini untuk membeli kendaraan baik berupa motor ataupun mobil.

Di era seperti sekarang, lebih banyak masyarakat yang memang sudah mempercayakan dananya untuk dititipkan di bank yang selanjutnya dikelola oleh pihak bank, selain itu, para nasabah mengharapkan dengan adanya pembiayaan tersebut akan mempermudah para nasabah menggunakan dana tersebut untuk hal yang lebih di prioritaskan.

Selain itu, jangka waktu pembayaran/pelunasan yang ditetapkan oleh pihak Bank adalah 12 bulan atau bahkan bisa lebih mengikuti kesanggupan nasabah

tersebut. Jika jangka waktu ini sudah disepakati, maka nasabah memiliki kewajiban untuk membayar angsuran dengan cara ditangguhkan/cicilan.

Besarnya angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah adalah harga pokok pembelian kendaraan mobil kemudian ditambahkan dengan keuntungan/margin kemudian dibagi dengan jangka waktu yang telah disepakati, maka hasil dari akan dijadikan cicilan/angsuran yang harus dibayarkan oleh nasabah pada tiap bulannya.

Pada pembiayaan untuk kendaraan ini, BNI Syariah lebih banyak peminatnya di kendaraan mobil, karena para nasabah yang menggunakan pembiayaan biasanya membutuhkan dana lebih banyak ketika mereka hendak membeli sebuah mobil yang memang anggarannya lebih mahal dari kendaraan bermotor. Mengapa begitu? Karena kendaraan bermotor lebih murah harga pembeliannya dibandingkan mobil. Selain itu kendaraan bermotor lebih banyak ditawarkan oleh leasing dengan DP yang bisa dikakan rendah (murah). Kendaraan bermotor juga lebih mudah untuk dimiliki tidak seperti mobil yang tidak semua orang mampu untuk membeli.

BNI Syariah menawarkan pembiayaan Murabahah untuk para nasabah pengguna jasa BNI Syariah sebagai perantara antara nasabah yang memiliki keinginan untuk mempunyai sebuah kendaraan berupa mobil, pembiayaan ini sudah mulai banyak diminati oleh para nasabah yang memang sudah mulai paham dan tahu tentang riba.

Karena banyaknya masyarakat khususnya yang sudah menjadi Nasabah di BNI Syariah ini banyak yang memerlukan bantuan dana untuk memenuhi keinginannya, maka dengan ini pihak Bank menyalurkan dana berdasarkan prinsip jual beli. Namun, berdasarkan hasil wawancara penulis selama ini peminat pembiayaan Murabahah pada kendaraan bermotor hanya berkutat pada karyawan di

BNI Syariah itu sendiri atau pada orang-orang yang memang sudah dikenal dekat oleh karyawan BNISyariah Cabang Makassar. Dapat dikatakan bahwa jenis pembiayaan ini hanya bersifat variasi bukan jenis pembiayaan utama. Jadi, peminat pada pembiayaan ini masih minim.

Adapun ketentuan yang diberikan oleh pihak Bank kepada pihak calon Nasabah pembiayaan terkait pembiayaan ini, yakni :

- a. Calon nasabah mengajukan permohonan terlebih dahulu kepada pihak Bank terkait pembiayaan yang akan diajukan.
- b. Jika sudah disepakati oleh pihak bank dan lulus persyaratan berkas, maka bank akan memproses pengajuan pembiayaan tersebut. Proses seleksi berkas ini biasanya memakan waktu selama 13 hari kerja.
- c. Setelah lulus persyaratan berkas, barulah pembiayaan yang telah diajukan oleh nasabah diproses dan setelah dinyatakan diterima maka pihak Bank akan segera mencari atau membeli barang yang diminta oleh nasabah.
- d. Setelah barang yang diminta oleh pihak nasabah ada, maka pihak bank memberikan barang tersebut dengan menjelaskan harga beli barang tersebut beserta dengan marginnya.
- e. Dalam akad ini, Bank BNI Syariah menggunakan dua akad, yakni akad murabahah sebagai akad utama dan akad wakalah sebagai salah satu persetujuan bila nasabah mempercayakan pihak Bank sebagai wakil dalam jual beli

4.2.1 Jangka Waktu Pembayaran Angsuran.

Gambar 4.2

Simulasi pembiayaan Murabahah pada BNI Syariah pada Tahun 2018

Harga Beli Bank	A& B	1	2	3	4	5
100.000	A	107,320	114,940	122,590	131,160	139,600
	B	8,943	4,789	3,405	2,733	2,327
150.000	A	160,980	172,410	183,885	196,740	209,400
	B	13,415	7,184	5,108	4,099	3,490
200.000	A	214,640	229,880	245,180	262,320	279,200
	B	17,887	9,578	6,811	5,465	4,653
250.000	A	268,300	287,350	306,475	327,900	349,000
	B	22,358	11,973	8,513	6,831	5,817
300.000	A	321,960	344,820	367,770	393,480	418,800
	B	26,830	14,368	10,216	8,198	6,980
350.000	A	375,620	402,290	429,065	459,060	488,600
	B	31,302	16,762	11,918	9,564	8,143

Catatan:

- a. Penetapan harga jual Bank dapat mengalami perubahan sesuai pergerakan harga pasar pada saat transaksi
- b. Harga beli Bank adalah perolehan dikurangi dengan uang muka (urbun)
- c. Harga jual Bank yang telah disepakati dalam akad, tidak mengalami perubahan sampai dengan jatuh tempo.
- d. Bebas biaya appraisal, biaya provisi dan biaya administrasi
- e. Bebas denda (penalty)
- f. Nilai pelunasan sebelum jatuh tempo (PSJT) adalah sebesar sisa kewajiban pada saat pelunasan.⁵⁵

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Syam selaku staff pembiayaan BNI Syariah menjelaskan, bahwa jangka waktu yang ditetapkan yaitu 12 bulan s/d 180 bulan tergantung besar pembiayaan dan kemampuan nasabah. Jika jangka waktu ini sudah disepakati, maka pihak nasabah berkewajiban untuk melunasi hutangnya dengan cara tangguh atau cicilan perbulan. Besar angsuran yang harus dibayar oleh nasabah kepada PT. BNI Syariah Cabang Makassar yaitu harga jual ditambah margin kemudian dibagi dengan jangka waktu yang sudah disepakati maka itulah angsuran perbulan yang harus dibayar nasabah. Metode yang digunakan yaitu margin 14 % efektif setara dengan 7,6155% flat rate untuk jangka waktu 2 tahun atau 24 bulan. Dimana setiap bulan besar angsuran perbulannya tetap tidak berubah.

Dalam simulasi pembiayaan tersebut dapat dilihat bagaimana proses

⁵⁵Hikma Tusadiyah, “Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Kendaraan Bermotor Di Pt. Bank Bni Syariah” (Skripsi Sarjana; Jurusan Manajemen Perbankan Syariah: Jakarta, 2019), h. 50.

pembiayaan tersebut dan bagaimana angsuran yang telah ditentukan oleh pihak bank untuk para nasabah pembiayaan tersebut.

Selain itu Bank BNI Syariah juga menjelaskan tentang beberapa keunggulan yang menjadi salah satu daya tarik agar para calon nasabah mau menggunakan pembiayaan murabahah, yakni:

1. Proses lebih cepat dengan persyaratan yang mudah sesuai dengan prinsip syariah.
2. Minimal pembiayaan Rp.5 Juta dan maksimum Rp.1 Milyar.
3. Jangka waktu pembiayaan sampai dengan 5 tahun.
4. Uang mukarizingan.
5. Harga Jual tetap tidak berubah sampailunas.
6. Pembayaran angsuran melalui debet rekening secara otomatis atau dapat dilakukan di seluruh Kantor Cabang BNI Syariah.

Analisis SWOT Pembiayaan murabahah untuk kendaraan bermotor di BNI Syariah Cabang Makassar.

f. *Strength*(Kekuatan)

- a. Proses pembiayaan yang mudah dan cepat, proses pengajuan pembiayaan di Bank BNI Syariah relatif sangat mudah dan cepat prosesnya itu sebabnya para nasabah tidak ragu untuk menggunakan pembiayaan tersebut sebagai salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan para nasabah, salah satunya pembiayaan mobil dan motor. Transparansi terkait pembiayaan kepada nasabah sehingga tidak menimbulkan kecurigaan antara kedua belah pihak.
- b. Uang muka ringan, sehingga para nasabah tidak perlu khawatir soal uang muka yang terlalumahal

- c. Mulai pahamnya para nasabah tentang dosariba.
- d. Mayoritas penduduk Indonesia adalah umatIslam.

5 *Weakness*(Kelemahan)

5.3 Kurangnya pemahaman para nasabah tentang pembiayaan murabahah sehingga mereka enggan untuk menggunakan pembiayaanini.

5.4 Kurangnya promosi ke nasabah, hal ini mengakibatkan banyak nasabah yang tidak mengetahui tentang pembiayaanmurabahah.

6 *Opportunities*(Peluang)

- a. Kemudahan dalam hal berkas dan akad pembiayaan yang mungkin tidak dimiliki olehtempat pembiayaan yanglain.
- b. Harga jual tetap sama dan tidakberubah.
- c. Kesadaran masyarakat tentang dosaribawi

7 *Treaths* (Tantangan)

Kurang diminatinya pembiayaan Murabahah pada kendaraan bermotor karena bukan merupakan jenis pembiayaan yang pokok yang menjadi kebutuhanutama.⁵⁶

Dengan adanya analisis SWOT ini diharapkan Bank BNI Syariah mampu memberikan pelayanan terbaik bagi paranasabahnya,sehingga para nasabah tidak akan merasa menyesal telah mempercayakan dana yang dimilikinya untuk dikelola di BNI Syariah Cabang Makassar. Selain itu, dngan memberikan performa terbaik untuk para nasabah akan membuat nasabha merasa sangat di hargai dan dihormati sebagai stake holder sehingga para nasabah akan terus menggunakan dan mempercayakan

⁵⁶Hikma Tusadiyah, “*Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Kendaraan Bermotor Di Pt. Bank Bni Syariah*” (Skripsi Sarjana; Jurusan Manajemen Perbankan Syariah: Jakarta, 2019), h. 60.

dananya untuk dikelola oleh Bank BNI Syariah.

Selain dari pada itu, analisis SWOT ini bertujuan agar Bank BNI Syariah mampu berjaga-jaga dan mampu untuk memecahkan masalah ketika terjadi hal-hal yang mempengaruhi minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan Murabahah agar tetap mempercayakan dananya pada BNI Syariah.

4.3 Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar.

Sebenarnya masyarakat sudah mengenal atau mengetahui keberadaan perbankan syariah. Dengan demikian masyarakat memiliki alternative lain selain bank konvensional untuk memenuhi kebutuhan mereka, seperti menabung, melakukan pembiayaan untuk modal usaha. Serta memanfaatkan jasa yang diberikan oleh perbankan syariah.

Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang harus memberikan yang terbaik untuk nasabah maupun masyarakat yang akan dijadikan nasabah dengan memberikan beberapa pengetahuan maupun penawaran yang terbaik yang bisa diberikan. Pembentukan pemahaman juga akan mendorong masyarakat untuk dapat beralih menggunakan bank syariah sebagai lembaga keuangan. Pemahaman dirasakan sangat penting karena pemahaman adalah kemampuan untuk menerangkan dan menginterpretasikan sesuatu.

4.3.1 Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman

1. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan faktor yang bisa mempengaruhi minimnya tingkat kepahaman masyarakat karena dari keadaan ekonomi masyarakat bisa melakukan

pendidikan yang lebih tinggi agar bisa menerima satu pengetahuan dan informasi yang ada dalam masyarakat.

Hasil wawancara yang dilakukan dari bapak Muhammad Syam Alam selaku nasabah pembiayaan murabahah.

”Pembiayaan yang diberikan BNI syariah sesuai dengan perjanjian yang dilakukan dengan pihak bank kemudian prosesnya mudah dan cepat.⁵⁷

Dapat disimpulkan bahwa dengan menanam kepercayaan ke nasabah maka nasabah akan mempercayai lembaga keuangan tersebut dan semakin paham tentang bank syariah itu sendiri meskipun masyarakat tersebut memiliki pendidikan yang rendah. Bank syariah harus lebih meningkatkan kualitas kinerjanya sehingga masyarakat lebih tertarik untuk berinvestasi di bank syariah dan dapat beralih dari bank konvensional karena kita ketahui bahwa bank syariah dan bank konvensional itu berbeda dimana bank syariah mengenal bagi hasil sedangkan bank konvensional mengenal yang namanya bunga.

Hasil wawancara dari bapak Amiral Muminin selaku nasabah BNI Syariah yg mengambil pembiayaan murabahah.

“Saya mengambil pembiayaan di BNI Syariah karena saya merasa lebih membawa keberkahan karena bank syariah bebas riba dan prosedurnya cepat dan sesuai dengan kebutuhan”.⁵⁸

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan masyarakat maka semakin tinggi pula pemahaman masyarakat mengenai bank

⁵⁷Muhammad Syam Alam, Karyawan Swasta, *Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Cabang Makassar* (Makassar, 26 Juni 2019).

⁵⁸R. Amiral Muminin, Wiraswasta, *Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Cabang Makassar* (Makassar, 25 Juni 2019).

syariah, dengan seringnya pihak bank melakukan sosialisasi tentang bank syariah maka masyarakat semakin paham bagaimana sistem kerja di bank syariah itu sendiri sehingga masyarakat dapat percaya bahwa bank syariah betul-betul bank yang bebas dari bunga. Semakin sering pihak bank melakukan promosi mengenai produk dan jasa yang ada di bank syariah maka semakin tinggi tingkat pemahaman masyarakat.

2. Faktor Sosial/Lingkungan

Faktor sosial adalah bagian-bagian yang relatif permanen dan teratur dalam masyarakat yang anggotanya mempunyai nilai, minat, dan perilaku yang serupa. Faktor yang memiliki pengaruh langsung terhadap seseorang seperti keluarga, teman, tetangga, rekan kerja.

Hasil wawancara dari ibu Darmisuriani, selaku nasabah di BNI Syariah yang mengambil pembiayaan murabahah.

“Saya mengambil pembiayaan di BNI Syariah karena rata-rata keluarga saya mengambil pembiayaan di BNI Syariah jadi saya tertarik untuk mengambil pembiayaan disana dan ketika saya mengambil pembiayaan disana saya paham terhadap produk pembiayaan murabahah yang diberikan oleh pihak bank syariah karena sejak dalam proses kami telah dijelaskan secara lisan. Pada saat kami kembali dijelaskan secara tertulis dan lisan mengenai pembiayaan yang kami ambil ”.⁵⁹

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa adanya pengaruh dari lingkungan khususnya keluarga dapat menarik minat nasabah untuk melakukan transaksi di bank syariah. Bank Syariah harus memberikan pemahaman kepada nasabah ketika mengambil pembiayaan dimana nasabah mengetahui prosedur yang diberikan oleh

⁵⁹Darmisuriani, Pegawai Negeri Sipil, *Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Cabang Makassar* (Makassar, 28 Juni 2019).

pihak bank dan nasabah dapat mengetahui akad yang digunakan dalam perjanjian tersebut.

3. Faktor Psikologis (Pendidikan dan Pengalaman)

Pemahaman juga dipengaruhi oleh tiga faktor psikologis utama yaitu motivasi, pembelajaran, serta keyakinan dan sikap.

Hasil wawancara dari bapak Miftahul Khaer, selaku nasabah di BNI Syariah yang mengambil pembiayaan murabahah.

“Saya merasa pihak bank dalam melakukan transaksi atau negosiasi kepada saya, pihak bank betul-betul menjelaskan proses yang harus dilakukan dan pihak bank juga menjelaskan tentang mekanisme dalam melakukan pembiayaan tersebut dan menjelaskan akad yang mereka terapkan dalam pembiayaan tersebut.⁶⁰

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa bank syariah dalam melakukan transaksi kepada nasabah betul-betul menjelaskan secara rinci agar nasabah paham dengan pembiayaan yang mereka berikan ke nasabah, sehingga nasabah memiliki pemahaman mengenai pembiayaan yang bank syariah tawarkan ke nasabah. Hal ini merupakan suatu langkah dimana pihak bank dapat menanam kepercayaan kepada masyarakat bahwa bank syariah betul-betul bekerja sesuai dengan misi perbankan syariah yaitu amanah dalam menjalankan tugasnya. Sehingga dapat menarik lebih banyak lagi nasabah agar beralih dari bank konvensional ke bank syariah.

4. Faktor informasi

Informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang misalnya melalui TV, radio, surat kabar maupun secara langsung.

⁶⁰Miftahul Khaer, Pegawai Swasta, *Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Cabang Makassar* (Makassar, 30 Juni 2019).

Hasil wawancara dari ibu Selpiana, selaku nasabah di BNI Syariah Cabang Makassar yang mengambil pembiayaan murabahah.

“saya suka dengan pembiayaan yang di tawarkan bank syariah karena penerapan pembiayaan murabahah sangat sederhana dan mudah dipahami oleh kalangan masyarakat menengah ke bawah”.⁶¹

Peneliti dapat menyimpulkan bahwa semakin sering bank melakukan sosialisasi kepada masyarakat maka semakin tinggi pula pemahaman masyarakat mengenai bank syariah. Seperti yang dikatakan ibu Selpiana dimana bank syariah mampu memberikan penjelasan yang sangat sederhana kepada masyarakat agar mudah dipahami, tetapi tetap sesuai dengan prosedur.

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pinjaman dan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran yang pengoprasiannya disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah Islam.⁶² Perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional terletak dalam jenis keuntungan yang diambil bank dari transaksi-transaksi yang dilakukannya, bila bank konvensional mendasarkan keuntungan dari pengambilan bunga, maka dalam bank syariah tidak ada bunga melainkan disebut sebagai imbalan, baik berupa jasa dan bagi hasil.

⁶¹Selpiana, Karyawan Swasta, *Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Cabang Makassar* (Makassar, 29 Juni 2019).

⁶²Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, (Yogyakarta; Graha Ilmu, 2012), h. 49.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan serta hasil yang diperoleh seperti yang telah dideskripsikan pada bab-bab sebelumnya penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

5.1.1 Pembiayaan merupakan suatu pendanaan yang dilakukan oleh pihak bank untuk memfasilitasi suatu usaha atau pihak-pihak yang membutuhkan (nasabah) yang didasarkan pada persetujuan atau kesepakatan antara kedua pihak sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Selain itu pembiayaan juga tidak sama dengan kredit meskipun ada sedikit kesamaan yaitu sama-sama menyalurkan dana kepada masyarakat akan tetapi di bank konvensional dana yang diberikan kepada nasabah tidak jelas arahnya, sedangkan pembiayaan di bank syariah nasabah benar-benar dikontrol tentang penggunaan dana untuk apa dan jenis usahanya selalu ditinjau selain itu bank syariah juga lebih menguntungkan karena yang diberikan kepada bank adalah keuntungan bersih dengan melihat kesepakatan dari awal.

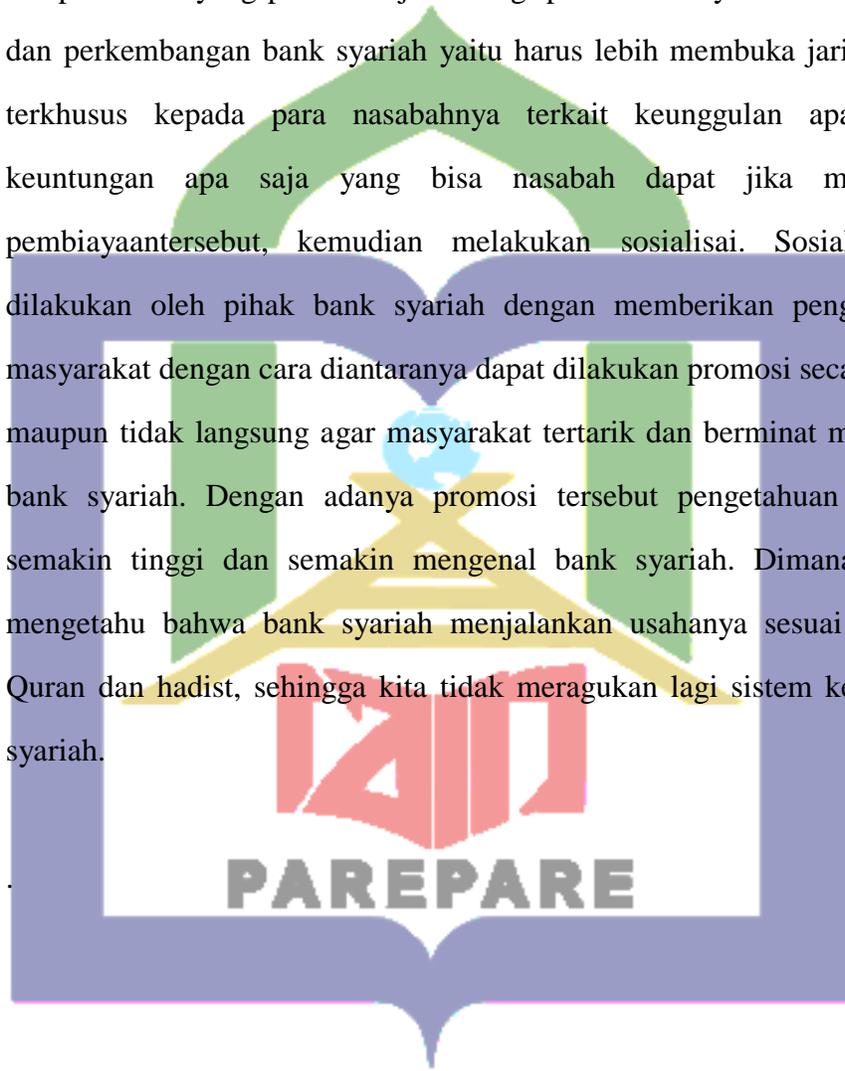
5.1.2 Minat nasabah dalam menggunakan pembiayaan Murabahah masih minim lantaran masih banyaknya dari mereka yang beranggapan bahwa menggunakan pembiayaan di bank syariah lebih sulit dibandingkan dengan mengajukan pembiayaan di bank konvensional.

5.2 Berdasarkan hasil penelitian rata-rata masyarakat yang mengambil pembiayaan murabahah di BNI syariah paham dengan produk yang diberikan pihak bank. Disini dapat dilihat bahwa faktor yang paling berpengaruh dalam

meningkatkan pemahaman masyarakat adalah faktor lingkungan dan faktor informasi.

5.3 **Saran**

- 5.3.1 Adapun saran yang peneliti tujukan bagi pihak bank syariah demi kemajuan dan perkembangan bank syariah yaitu harus lebih membuka jaringan keluar terkhusus kepada para nasabahnya terkait keunggulan apa saja dan keuntungan apa saja yang bisa nasabah dapat jika menggunakan pembiayaan tersebut, kemudian melakukan sosialisai. Sosialisasi perlu dilakukan oleh pihak bank syariah dengan memberikan pengetahuan ke masyarakat dengan cara diantaranya dapat dilakukan promosi secara langsung maupun tidak langsung agar masyarakat tertarik dan berminat menabung ke bank syariah. Dengan adanya promosi tersebut pengetahuan masyarakat semakin tinggi dan semakin mengenal bank syariah. Dimana kita telah mengetahui bahwa bank syariah menjalankan usahanya sesuai dengan al-Quran dan hadist, sehingga kita tidak meragukan lagi sistem kerja di bank syariah.



DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman, A. Karim. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Al-Albani, Muhammad Nasruddin. 2007. *Shahih Sunan Ibnu Majah*, Cet. 1; Jakarta: Pustaka Azzam.
- Antonio, M. Syafi'I. 2000. *Bank Syariah'ah dan Teori ke Praktik*, Cet. 2; Jakarta: Gema Insani Press.
- Ash-Shiddieqy, T.M.Hasbi. 1984. *Pengantar Fiqh Mu'amalah. cet.II*; Jakarta: Bulan Bintang.
- Ascarya,2007. *Akad & Produk Bank Syariah*.Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Aswar, Saifuddin. 2000. *Metode Penelitian*. Cet,II: Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Barata, Atep Adya. 2003.*Dasar-Dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia.
- Darmisuriani. 2019. *Pegawai Negeri Sipil, Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Makassar*.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemah*. Jakarta: Lajnah Pentashih Mushaf *al-Quraan*.
- Departemen Agama Republik Indonesia. 2005. *Al-Quran dan Terjemah* . Jakarta: Depag RI.
- Diana Yumanita, Ascarya. 2015. *Bank Syariah: Gambaran Umum, seri kebanksentralan nomor 14*. Jakarta: Bank Indonesia Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan.
- Djuwaini, Dimyauddin. 2008. *Pengantar Fiqih Muamalah*, (Yogyakarta: Celebsn Timu UH III.
- Hafied, Hamzah dan Muhammad Nasir. 2013. *Lembaga Keuangan Syariah*, Cet. I; Makassar: Umitoha Ukhuwah Grafika.
- Hulwati. 2009. *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari'ah diPasar Modal Indonesia dan Malaysia*. Jakarta: Ciputat Press Group.

- Hulwati. 2009. *Ekonomi Islam Teori dan Praktiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari'ah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, Jakarta: Ciputat Press Group.
- Ika. 2005. *Dampak Pembiayaan Murabahah Konsumtif Terhadap Peningkatan Laba Pada PT Bank Tabungan Negara (Persero) Kantor Cabang Syariah Makassar*. Skripsi Sarjana, Fakultas Syariah UIN Alauddin Makassar.
- J. Moleong, Lexy. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Rosda Karya.
- . 2006. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Edisi Dua: Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Karim, Adiwirman. 2008. *Bank Islam Analisis Fiqh Dan Keuangan*, Cet. 3; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006.
- Kapadia, Mahesa. 2001. *Daya Ingat; Bagaimana Mendapatkan Yang Terbaik*, Jakarta: Pustaka Populer Obot.
- Khaer, Miftahul. 2019. *Pegawai Swasta, Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Makassar*.
- Mardani. 2011. *Ayat-ayat dan Hadis Ekonomi Syariah*, Jakarta: PT Grafindo Persada.
- Mirawati. 2011. *Persepsi dan Perilaku Masyarakat Terhadap Pembiayaan Murabahah*, Tesis. LSIP.
- . 2009. *Model-model Akad Pembiayaan di Bank Syariah dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, Jakarta; Graha Ilmu.
- Muhamad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*. Cet. 1; Yogyakarta : UII Press.
- Muminin, R. Amiral. 2019. *Wiraswasta, Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Makassar*.
- Nurkencana, Wawan. 1993. *Pemahaman Individu*, Surabaya: Usaha Nasional.
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wa Tanwil*, Yogyakarta: UII Press.

- Sabiq, Sayyid. 1998. *Fiqh Sunnah (12) & (13)*. Bandung: Al Ma arif.
- Selpiana. 2019. Karyawan Swasta, Wawancara Oleh Peneliti di BNI Syariah Makassar.
- Sholihin, Ahmad Ifham. 2010. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syari'ah*, Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Silalahi, Gabriel Amin. 2003. *Metode Penelitian dan Study Kasus*. Sidoarjo: CV. Citra Media.
- Sugiawaty. 2010. *Analisis Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) Dengan Akad Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Medan*. Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara.
- Sumar'in, 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Yogyakarta; Graha Ilmu.
- Sunarto, Zulkifli. 2003. *Perbankan Syariah Panduan Praktis Transaksi*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Syeed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syari'ah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*. Jakarta: Paramadina.
- Syeed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syariah; Kritik Atas Interpretasi Bunga Kaum Neorevivalitas*, Jakarta: Paramadina.
- Tim Penyusun. 2013. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah (Makalah dan Skripsi)*, Edisi Revisi. Parepare: STAIN Parepare.
- Tusadiyah, Hikma, 2019 “*Minat Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Untuk Kendaraan Bermotor Di Pt. Bank Bni Syariah*” Skripsi Sarjana; Jurusan Manajemen Perbankan Syariah: Jakarta
- Wangsawidjaja, 2012. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riadi, Muchsin. 2018..
- Sahid,Rahmat. 2018. [Sangit26.blogspot.co.id/2011/07/analisis-data- penelitian kualitatif.html](http://Sangit26.blogspot.co.id/2011/07/analisis-data-penelitian-kualitatif.html).





PEMERINTAH PROVINSI SULAWESI SELATAN
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
BIDANG PENYELENGGARAAN PELAYANAN PERIZINAN

Nomor : 17662/S.01/PTSP/2019
Lampiran :
Perihal : Izin Penelitian

KepadaYth.
Pimpinan PT. BNI Syariah Makassar

di-
Tempat

Berdasarkan surat Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare Nomor : B-556/In.39/Febi/05/2019 tanggal 21 Mei 2019 perihal tersebut diatas, mahasiswa/peneliti dibawah ini:

Nama : **ERLINA LANGKA**
Nomor Pokok : 15 2300 167
Program Studi : Perbankan Syariah
Pekerjaan/Lembaga : Mahasiswa(S1)
Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8 Soraeng, Parepare

Bermaksud untuk melakukan penelitian di daerah/kantor saudara dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

" PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BNI SYARIAH CABANG MAKASSAR "

Yang akan dilaksanakan dari : Tgl. **19 Juni s/d 19 Juli 2019**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami *menyetujui* kegiatan dimaksud dengan ketentuan yang tertera di belakang surat izin penelitian.

Demikian Surat Keterangan ini diberikan agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Makassar
Pada tanggal : 14 Juni 2019

A.n. GUBERNUR SULAWESI SELATAN
KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU
PINTU PROVINSI SULAWESI SELATAN
Selaku Administrator Pelayanan Perizinan Terpadu



A. M. YAMIN, SE., MS.
Pangkat : Pembina Utama Madya
Nip : 19610513 199002 1 002

Tembusan Yth
1. Dekan Fak. Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Parepare;
2. Peninggal.

SENTRIKAL LIBRARY OF STATE OF ISLAMIC INSITUIE KAREPARE



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Alamat : Jl. Amal Bakti No. 8, Soreang, Kota Parepare 91132 ☎ (0421) 21307 📠 (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 9110, website : www.iainpare.ac.id email: mail.iainpare.ac.id

Nomor : B-556 /In.39/Febr/05/2019
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. WALIKOTA MAKASSAR
Cq. Kepala UPT2PT BKPMD Prov. Sulawesi Selatan
di
KOTA MAKASSAR

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : ERLINA LANGKA
Tempat/Tgl. Lahir : MALAYSIA, 16 April 1996
NIM : 15.2300.167
Fakultas / Program Studi : Ekonomi dan Bisnis Islam / Perbankan Syariah
Semester : VIII (Delapan)
Alamat : DESA PASSENO, KECAMATAN BARANTI, KABUPATEN SIDENRENG RAPPANG

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KOTA MAKASSAR dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

"PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BNI SYARIAH CABANG MAKASSAR"

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan Mei sampai selesai.

Demikian permohonan ini disampaikan atas perkenaan dan kersama diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

21 Mei 2019
Dekan

Muhammad Kamal Zubair

Makassar, 26 Juli 2019

Nomor : BNISy/MAS/1012

Lamp. :-

Kepada :

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Pare-pare**

hal : Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian

Surat Saudara(i) nomor : 17662/S.01/PTSP/2019

Assalamu'alaikum Warahmatullahi. Wabarakatuh

"Semoga Bapak/Ibu beserta seluruh staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"

Menunjuk surat Saudara tersebut di atas perihal pada pokok surat, dengan ini kami menyatakan bahwa Saudara/(i)

Nama : Erlina Langka
Nomor Pokok : 152300167

Telah melakukan kunjungan ke BNI Syariah Makassar untuk melakukan penelitian dengan penelitiannya yang berjudul :

"Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya kami terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi. Wabarakatuh.

PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Makassar



Syahdian Noor
Operational Manager

Gambaran Umum BNI Syariah

1. Sejarah Singkat BNI Syariah

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada undang-undang no.10 tahun 1998, pada tanggal 29 april 2000, didirikan unit usaha syariah (uus) bni dengan 5 kantor cabang di yogyakarta, malang, pekalongan, jepara dan banjarmasin. Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor Cabang BNI konvensional (*office channelling*) dengan lebih kurang 750 outlet yang tersebar di seluruh wilayah indonesia. Di dalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah. Dengan Pengawas Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh kh. Ma'ruf amin, semua produk BNI syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Di dalam *corporate plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status uus bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 juni 2010 dengan beroperasinya BNI syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan 43 juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN)

dan UU No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Disamping itu, komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

Pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* UUS BNI yang di dalamnya termasuk rencana independensi pada tahun 2009-2010. Proses independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI pada tahun 2005. Pada tahun 2009, BNI membentuk Tim Implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah, sehingga terbentuk PT. Bank BNI Syariah yang efektif beroperasi sejak tanggal 19 Juni 2010.

a. Berdirinya Unit Usaha Syariah BNI

Tempaan krisis moneter tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip syariah dengan 3 (Tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil.

Pada tahun 1999 dibentuk Tim Proyek Cabang Syariah dengan tujuan untuk mempersiapkan pengelolaan bisnis perbankan syariah BNI yang beroperasi pada Tanggal 29 April 2000 sebagai Unit Usaha Syariah (UUS) BNI. Pada awal berdirinya, UUS BNI terdiri atas 5 kantor cabang yakni di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin. Pada Tahun 2002, UUS BNI mulai menghasilkan laba dan pada tahun 2003 dilakukan penyusunan *corporate plan* yang di dalamnya termasuk rencana independensi BNI syariah pada tahun 2009-2010. Pada tahun 2005 Proses Independensi BNI Syariah diperkuat dengan kebijakan otonomi khusus yang diberikan oleh BNI kepada UUS BNI. Pada tahun 2009, BNI membentuk Tim implementasi Pembentukan Bank Umum Syariah. Selanjutnya

UUS BNI terus berkembang hingga pada pertengahan tahun 2010 telah memiliki 27 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu.

Di samping itu, UUS BNI senantiasa mendapatkan dukungan teknologi informasi dan penggunaan jaringan saluran distribusi yang meliputi kantor cabang BNI, Jaringan ATM BNI, ATM Link serta ATM bersama, 24 jam layanan BNI Call dan juga *internet banking*.

b. Pemisahan (Spin off) Unit usaha Syariah BNI

Proses *spin off* dilakukan dengan beberapa tahapan, sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku termasuk ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah dengan surat nomor 12/2/DPG/DPbS tanggal 8 Februari 2010 perihal izin prinsip pendirian PT. Bank BNI Syariah.

Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani Akta Nomor 159, Akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk. ke dalam PT. BNI Syariah dan Akta Nomor 160, Akta Pendirian PT. Bank BNI Syariah yang keduanya dibuat di hadapan Aulia Taufani, sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta. Selanjutnya Akta Pendirian tersebut telah memperoleh pengesahaan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHU-1 5574. AH.01.01, Tanggal 25 Maret 2010.

Izin usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 Tentang Pemberian Izin Usaha PT. Bank BNI Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010. Terdapat 2 (dua) hal pendorong bagi BNI untuk melakukan *spin off* UUS BNI pada tahun 2010 tersebut, yakni sebagai berikut:

A. Aspek Eksternal

Pertimbangan utama dari aspek eksternal adalah regulasi, Pertumbuhan bisnis dan kesadaran konsumen yang kian meningkat. Regulasi untuk industri perbankan syariah kian kondusif dengan dikeluarkannya Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tanggal 16 juli 2008 tentang Perbankan Syariah, Undang-Undang nomor 19 Tahun 2008 tanggal 7 Mei 2008 mengenai Surat Berharga Syariah Negara, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/2009 tentang Unit Usaha Syariah, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah dan penyempurnaan ketentuan pajak termasuk pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap produk yang berdasarkan prinsip jual beli. Hal tersebut merupakan langkah strategis bagi perkembangan industri perbankan syariah di masa depan.

Di sisi pertumbuhan industri, dalam 5 tahun terakhir perbankan syariah menunjukkan angka pertumbuhan yang sangat signifikan di mana total pembiayaan, dana dan aset bertumbuh sebesar 34% per tahun (CAGR 2004-2008). Hal ini jauh melampaui pertumbuhan angka perbankan konvensional sebesar 19% dan 25% masing-masing untuk dana dan kredit pada periode yang sama. Namun demikian, jika dibandingkan dengan potensi pasar yang ada, maka peluang pengembangan syariah masih sangat terbuka luas. Aspek eksternal berikutnya adalah dari sisi kesadaran konsumen yang kian meningkat. Dari hasil survei yang dilakukan di tahun 2000-2001 di beberapa provinsi di Jawa dan Sumatra bahwa nasabah masih meragukan kemurnian prinsip syariah terhadap bank syariah yang dioperasikan secara *Dual Banking System* (UUS). Untuk menghindari keragu-raguan dan persepsi masyarakat tersebut, maka ke depannya pengelolaan usaha syariah oleh UUS seyogyanya dikonversi menjadi Bank Umum Syariah.

B. Aspek Internal

Dari aspek internal UUS BNI, sebagaimana telah ditetapkan dalam *Corporate Plan* tahun 20003 bahwa status UUS bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan. Oleh karenanya, dalam pengembangan bisnisnya UUS BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk sistem, prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen.

Selain itu terdapat alasan yang lebih spesifik untuk dilakukannya *spin off*, yakni:

1. Memanfaatkan keunggulan sebagai salah satu yang pertama dalam industri perbankan syariah.
2. Menciptakan profil di pasar untuk menjaring investor potensial baik domestik maupun global.
3. Mengelola usaha yang lebih bersifat independen dan strategis.
4. Semakin mudah berkompetisi, kian ulet dan fleksibel dalam mengambil keputusan-keputusan bisnis ke depannya.
5. Pemisahan (*spin off*) akan mendorong berjalannya praktik-praktik terbaik (*market best practice*) dan tata kelola perusahaan yang baik dalam pengelolaan bisnis BNI Syariah sehingga pada gilirannya akan menciptakan efisiensi dan produktivitas bisnis yang lebih baik.

Dari aspek strategis dengan dilakukannya *spin off* diharapkan akan memberikan sejumlah manfaat bagi seluruh pemangku kepentingan, antara lain:

- a. Akselerasi pengembangan usaha syariah yang lebih mudah
- b. Meningkatkan kualitas kepercayaan dan citra
- c. Meningkatkan produktivitas dan efisiensi

- d. Meningkatkan struktur permodalan
 - e. Memberikan manfaat bagi pemegang saham
 - f. Mendukung rencana percepatan pertumbuhan perbankan syariah
 - g. Mempertajam kompetensi insan perbankan syariah.
2. Visi dan Misi
- a. Visi: Menjadi bank syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.
 - b. Misi:
 - a. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli pada kelestarian lingkungan.
 - b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
 - c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
 - d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
 - e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.
3. Tata Nilai dan Budaya Kerja BNI Syariah

Dalam menjalankan kewajibannya yang berpedoman pada dasar hukum Syariah yaitu Al Quran dan Hadits, seluruh insan BNI Syariah juga memiliki tata nilai yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya. Tata nilai ini dirumuskan dalam budaya kerja BNI Syariah yaitu Amanah dan Jamaah. Amanah adalah salah satu sifat wajib Rasulullah SAW yang secara harfiah berarti “dapat dipercaya”. Dalam budaya kerja BNI Syariah, amanah didefinisikan sebagai “Menjalankan tugas dan kewajiban

dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal”. Nilai Amanah ini tercermin dalam perilaku utama insane BNI Syariah:

- a Profesional dalam menjalankan tugas
- b Memegang teguh komitmen dan bertanggung jawab
- c Jujur, adil, dan dapat dipercaya
- d Menjadi teladan yang baik bagi lingkungan

Jamaah adalah perilaku kebersamaan umat Islam dalam menjalankan segala sesuatu yang sifatnya ibadah dengan mengutamakan kebersamaan dalam satu naungan kepemimpinan. Dalam budaya kerja BNI Syariah, Jamaah didefinisikan sebagai “Bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban”. Budaya ini dijabarkan dalam perilaku utama:

- a Bekerja sama dalam kepemimpinan efektif secara rasional dan sistematis.
- b Saling mengingatkan dengan santun.



Daftar Pertanyaan Wawancara pada Penelitian tentang Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Makassar

Nasabah

1. Bapak/ibu di BNI Syariah Cabang Makassar ini mengambil pembiayaan apa ?
2. Mengapa bapak/ibu mengambil pembiayaan di bank syariah ? apakah sangat membantu ekonomi bapak/ibu dalam menjalankan usaha ?
3. Apa yang bapak/ibu butuhkan sehingga melakukan pembiayaan murabahah ?
4. Apa saja persyaratan untuk melakukan pembiayaan murabahah ?
5. Apakah prosedur yang ditawarkan bank syariah lebih cepat dan mudah ?
6. Apakah dalam akad, bank syariah menyatakan harga pokok barang tersebut beserta keuntungannya ? apakah harga barang tersebut bisa ditawar ?
7. Pada saat melakukan pembiayaan murabahah, pihak bank memberikan dalam bentuk uang atau barang ?
8. Bagaimana setelah mendapatkan pembiayaan murabahah ? apakah angsuran tetap seetiap bulan ? apakah jika anda belum bisa membayar jaminan akan disita ?
9. Bagaimana angsuran bapak/ibu ? apakah ada hambatan atau tidak ?
10. Sejauh ini, apakah bapak/ibu paham terhadap produk pembiayaan murabahah yang diberikan oleh pihak bank syariah kepada bapak/ibu ?

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : Muhammad Fyamsu Alam
Alamat : Komplek Anggrek Bldg. AR 2 No. 5
Pekerjaan : karyawan swasta.

Bahwa benar telah diwawancarai oleh Erlina Langka untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul **“Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk pembiayaan Nurabahah di BNI Syariah Cabang Makassar”**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 26. Juni 2019

Yang bersangkutan,



Muhammad Fyamsu Alam

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : Erlina
Alamat : RT 111 Minasa 4/20 E/2
Pekerjaan : Pns. Sman/ku

Bahwa benar telah diwawancari oleh Erlina Langka untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul **"Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk pembiayaan Nurabahah di BNI Syariah Cabang Makassar"**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 27 Juni 2019

Yang bersangkutan,



Erlina

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini ;

Nama : Darmiruciani
Alamat : Hertarung Timur No. 45 A
Pejerjaan : PNS

Bahwa benar telah diwawancari oelh Erlina Langka untuk keperluan penelitian skripsi dengan judul **“Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk pembiayaan Nurabahah di BNI Syariah Cabang Makassar”**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Makassar, 28 Juni 2019

Yang bersangkutan,



DOKUMENTASI

Bapak Amiral Muminin selaku nasabah BNI Syariah Cabang Makassar



RIWAYAT HIDUP PENULIS



ERLINA LANGKA, lahir di Tung Hup, Malaysia pada tanggal 16 April 1996. Anak keempat dari lima bersaudara dari pasangan suami istri Langka dan Marwati. Penulis berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Penulis memulai pendidikannya di SDN 03 Passeno Kec.Baranti Kab. Sidrap, penulis melanjutkan pendidikannya di MTs Negeri 01 Sidrap, kemudian melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 01 Sidrap jurusan IPA. Melanjutkan pendidikan dibangku perkuliahan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, jurusan Perbankan Syariah dan terdaftar sebagai mahasiswa baru pada tahun 2015.

Selama menempuh perkuliahan penulis pernah bergabung diorganisasi kampus yaitu Aliansi Mahasiswa Seni (ANIMASI) dan pernah mewakili kampus di acara Lombok Youth Camp yang dilaksanakan pada 21 Januari 2018. Saat ini penulis telah menyelesaikan studi Program S1 di Jurusan Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Perbankan Syariah pada tahun 2019 dengan judul skripsi “Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di BNI Syariah Cabang Makassar”.