

SKRIPSI

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP BARRU**



OLEH :

**NURFADILAH
NIM: 19.2300.085**

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

2024

HALAMAN JUDUL

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN
MURABAHAH DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP BARRU**



OLEH

**NURFADILAH
NIM. 19.2300.085**

Skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)
pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Parepare

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI**

PAREPARE

2024

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul skripsi : Persepsi Nasabah terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru.

Nama Mahasiswa : Nurfadilah

Nomor Induk Mahasiswa : 19.2300.085

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dasar Penetapan Pembimbing : Surat Penetapan Pembimbing Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.2691/In.39.8/PP.00.9/07/2022

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Dr. Firman, M.Pd. (.....)

NIP : 19650220 200003 1 002

Pembimbing Pendamping : Dr. Nurfadilah, S.E., M.M. (.....)

NIP : 19710208 200112 2 002

Mengetahui :

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru

Nama : Nurfadilah

NIM : 19.2300.085

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Program Studi : Perbankan Syariah

Dasar Penetapan Pembimbing : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam No. B.2691/In.39.8/PP.00.9/07/2022

Tanggal Kelulusan : 15 Januari 2024

Disahkan Oleh Komisi Penguji :

Dr. Firman, M.Pd.	(Ketua)	
Dr. Nurfadhilah, S.E., M.M.	(Sekretaris)	
Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.	(Anggota)	
Umaima, M.E.I.	(Anggota)	

Mengetahui :

Dekan,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 19710208 200112 2 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى الْمَبْعُوثِ
رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ مُحَمَّدٍ الْهَادِي الْأَمِينِ وَعَلَى آلِهِ الْمُطَهَّرِينَ وَصَحْبِهِ الطَّيِّبِينَ وَمَنْ تَبَعَ
هَدَاهُمْ إِلَى الدِّينِ يَوْمَ

Puji syukur atas kehadiran Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini yang berjudul "Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru". sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar "Sarjana Ekonomi pada Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam" Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare. Selawat serta salam semoga tercurahkan kepada Suri Teladan Baginda Agung Nabi Muhammad saw.

Penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada Ibunda Fatimah, S.Pd. dan Ayahanda Kasman, yang senantiasa memberikan kasih sayang, semangat, dukungan moril dan material kepada penulis dalam menyusun skripsi ini. Terima kasih karna selalu menjaga saya dalam doa-doa serta selalu mendukung saya mengejar impian yang saya inginkan.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari Bapak Dr. Firman, M.Pd. selaku Pembimbing Utama dan Ibu Dr. Nurfadhilah, S.E., M.M. selaku Pembimbing Pendamping, kemudian juga Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. dan Bapak I Nyoman Budiono, M.M. selaku dosen penguji. Atas segala bimbingan dan bantuan yang telah diberikan, penulis ucapkan banyak terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Hannani, M.Ag. selaku Rektor IAIN Parepare.
2. Ibu Dr. Muzdalifah Muhammadun, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak I Nyoman Budiono. M.M. selaku Ketua prodi Perbankan Syariah .
4. Bapak dan Ibu Dosen Pengajar di IAIN Parepare yang telah meluangkan waktunya dalam mendidik saya selama melakukan studi di IAIN Parepare.
5. Kepada saudara kandung, adik-adik saya yang senantiasa memberikan semangat dan doa yang tiada henti-hentinya.
6. Sahabat dan keluarga terkasih saya, St. Marwah Azis, Mutmainnah, Alifah Agus dan Nina Fadilla, serta teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, saya ucapkan banyak terima kasih atas semangat dan doa yang selalu diberikan.
7. Teman seangkatan dari prodi perbankan syariah, terima kasih telah membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Teman-teman KPM Desa Soga yang senantiasa mendoakan dan memberikan semangat kepada penulis.

Penulis tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik bantuan moril maupun bantuan material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhir kata, penulis menyampaikan banyak terima kasih, sekiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 19 November 2023 M
5 jumadal Awak 1445 H

Penulis,



Nurfadilah
Nim. 19.2300.085



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang tertanda tangan dibawa ini:

Nama : Nurfadilah

NIM : 19.2300.085

Tempat/Tgl Lahir : Limbeng, 14 Februari 2002

Program Studi : Perbankan Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Judul Skripsi : Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah
di Bank Syariah Indonesia KCP Barru

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

Parepare, 19 November 2023 M
5 jumadal Awal 1445 H

Penulis,



Nurfadilah

Nim.19.2300.085

ABSTRAK

Nurfadilah. *Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru*
(Dibimbing oleh Firman dan Nurfadhilah)

Persepsi nasabah merujuk pada cara individu atau kelompok melihat, menilai, dan merespon produk atau layanan sesuatu dalam hal ini produk pembiayaan murabahah. Ini melibatkan interpretasi personal terhadap kualitas, manfaat, dan nilai produk tersebut. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pelaksanaan pembiayaan murabahah dan bagaimana persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru.

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat deskriptif kualitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara dan dokumentasi, serta menggunakan teknik pengelolaan data *coding* dan kategorisasi. Uji keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan kredibilitas dengan uji triangulasi yakni triangulasi sumber dan triangulasi teknik. Analisis data melalui reduksi data, penyajian data, verifikasi dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Pelaksanaan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru mengalami perkembangan, hal ini dapat dilihat dari jumlah nasabah 3 bulan terakhir yang terus meningkat, walaupun baru beroperasi kurang lebih 1 tahun namun pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru mengalami perkembangan, melalui berbagai produk dengan akad murabahah seperti Mitraguna, Griya, Cicil emas dan Oto. Penyaluran pembiayaan dilakukan dengan melalui beberapa tahapan meliputi: Pengumpulan data, pemeriksaan berkas, wawancara, *on the spot*, pengimputan berkas ke sistem, penandatanganan akad, pencairan, *monitoring*. (2) Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru melalui tiga tahapan yaitu, pada tahap stimulus nasabah cenderung tertarik mengambil pembiayaan di BSI berdasarkan pengaruh bujukan dari keluarga atau teman yang telah memanfaatkan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru. Kemudian tahap registrasi, nasabah meyakini bahwa sistem pembiayaan murabahah yang diterapkan di BSI KCP Barru sesuai dengan prinsip syariah dan bebas dari unsur riba, menciptakan kepuasan terhadap pelayanan yang diberikan. Sementara pada tahap interpretasi, sebagian nasabah memandang produk pembiayaan murabahah di BSI memiliki kesamaan dengan produk bank konvensional, dengan perbedaan utama terletak pada proses akad. Beberapa juga masih kurang paham dengan istilah-istilah dalam bank syariah, hal ini disebabkan masih kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat maupun nasabah mengenai sistem ataupun istilah-istilah dalam bank syariah itu sendiri. Meskipun demikian, mereka mengakui manfaat yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan konsumtif dan berperan penting bagi keberlangsungan usaha nasabah.

Kata kunci: *persepsi, pembiayaan murabahah, Bank Syariah Indonesia*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	ii
PERSETUJUAN KOMISI PENGUJI.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Tinjauan Penelitian Relevan	7
B. Tinjauan Teoritis.....	14
C. Tinjauan Konseptual	47
D. Kerangka Fikir	50
BAB III METODE PENELITIAN.....	51
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	51
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	51
C. Fokus Penelitian.....	55
D. Jenis dan Sumber Data.....	55
E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	56

F. Uji Keabsahan Data	58
G. Teknik Analisis Data	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	63
A. Hasil Penelitian	63
1. Pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru.....	63
2. Persepsi nasabah terhadap pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru.	68
B. Pembahasan	78
1. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BSI KCP Barru.....	78
2. Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru	85
BAB V PENUTUP.....	91
A. Kesimpulan	91
B. Saran	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN- LAMPIRAN.....	97
BIOGRAFI PENULIS	129

PAREPARE

DAFTAR TABEL

NO.	Judul Tabel	Halaman
4.1	Data Perkembangan Produk Pembiayaan Murabahah BSI KCP Barru	80



DAFTAR GAMBAR

NO.	Judul Gambar	Halaman
2.1	Skema pembiayaan mudharabah	33
2.2	Skema pembiayaan musyarakah	34
2.3	Kerangka Pikir Penelitian	50



DAFTAR LAMPIRAN

No lampiran	Judul Lampiran	Halaman
1.	Pedoman Wawancara	98
2.	Transkrip wawancara	101
3.	SK Penetapan Pembimbing	108
4.	Berita acara revisi judul skripsi	109
5.	Surat Keterangan Wawancara	110
6.	Rekomendasi penelitian	120
7.	Surat izin penelitian	121
8.	Surat Selesai Meneliti	122
9.	Dokumentasi Wawancara	123
10.	Biografi penulis	129

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

1. Konsonan

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin dapat dilihat pada halaman berikut:

Huruf Arab	Nama	HurufLatin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba	b	Be
ت	ta	t	Te
ث	s\`a	s\`	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	j	Je
ح	h}a	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha	kh	ka dan ha
د	dal	d	De
ذ	z\`al	z\`	zet (dengan titik di atas)
ر	ra	r	Er
ز	zai	z	Zet
س	sin	s	Es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	s}ad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	d}ad	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	t}a	t}	te (dengan titik di bawah)
ظ	z}a	z}	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	'	apostrof terbalik
غ	gain	g	Ge
ف	fa	f	Ef
ق	qaf	q	Qi
ك	kaf	k	Ka
ل	lam	l	El
م	mim	m	Em
ن	nun	n	En
و	wau	w	We
هـ	ha	h	Ha
ء	hamzah	'	Apostrof
ي	ya	y	Ye

Hamzah (ء) yang terletak di awal kata mengikuti vokalnya tanpa diberi tanda apa pun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (').

2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اَ	<i>fath}ah</i>	a	a
اِ	<i>kasrah</i>	i	i
اُ	<i>d}ammah</i>	u	u

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
اِي	<i>fath}ah dan ya>'</i>	ai	a dan i
اُو	<i>fath}ah dan wau</i>	au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوْلٌ : *haulā*

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا... ا... ي	<i>fath}ah</i> dan <i>alif</i> atau <i>ya>'</i>	a>	a dan garis di atas
ي	<i>kasrah</i> dan <i>ya>'</i>	i>	i dan garis di atas
و	<i>d}ammah</i> dan <i>wau</i>	u>	u dan garis di atas

Contoh:

مَاتَ : *ma>ta*
 رَمَى : *rama>*
 قِيلَ : *qi>la*
 يَمُوتُ : *yamu>tu*

4. Ta marbu>t}ah

Transliterasi untuk *ta>' marbu>t}ah* ada dua, yaitu: *ta>' marbu>t}ah* yang hidup atau mendapat harakat *fath}ah*, *kasrah*, dan *d}ammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *ta>' marbu>t}ah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *ta>' marbu>t}ah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *ta>' marbu>t}ah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *raud}ah al-at}fa>l*
 الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madi>nah al-fa>d}ilah*
 الْحِكْمَةُ : *al-h}ikmah*

5. *Syaddah (Tasydi>d)*

Syaddah atau *tasydi>d* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydi>d* (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*.

Contoh:

رَبَّنَا	:	<i>rabbana></i>
نَجَّيْنَا	:	<i>najjaina></i>
الْحَقُّ	:	<i>al-h}aqq</i>
نُعْمَ	:	<i>nu“ima</i>
عَدُوُّ	:	<i>‘aduwwun</i>

Jika huruf *ى* ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (ـِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi *i>*.

Contoh:

عَلِيٌّ	:	<i>‘Ali></i> (bukan <i>‘Aliyy</i> atau <i>‘Aly</i>)
عَرَبِيٌّ	:	<i>‘Arabi></i> (bukan <i>‘Arabiyy</i> atau <i>‘Araby</i>)

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf *ال* (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, *al-*, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contoh:

الشَّمْسُ	:	<i>al-syamsu</i> (bukan <i>asy-syamsu</i>)
الزَّلْزَلَةُ	:	<i>al-zalzalah</i> (<i>az-zalzalah</i>)
الفَلْسَفَةُ	:	<i>al-falsafah</i>
الْبِلَادُ	:	<i>al-bila>du</i>

7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (') hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ	:	ta'muru>na
النَّوْعُ	:	al-nau'
شَيْءٌ	:	syai'un
أَمْرٌ	:	umirtu

8. Penulisan Kata Arab yang Lazim digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata, istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata, istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata, istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'a>n*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh. Contoh:

Fi> Z{ila>l al-Qur'a>n
Al-Sunnah qabl al-tadwi>n

9. Lafz} al-Jala>lah (الله)

Kata "Allah" yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *mud}a>f ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:
بِاللَّهِ di>nulla>h بِاللَّهِ billa>h

Adapun *ta>' marbu>t}ah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz} al-jala>lah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

هُم فِي رَحْمَةِ اللَّهِ hum fi> rah}matilla>h

10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat, bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR).

Contoh:

Wa ma> Muh}ammadun illa> rasu>l

Inna awwala baitin wud}i'a linna>si lallaz\i> bi Bakkata muba>rakan

Syahru Ramad}a>n al-laz\i> unzila fi>h al-Qur'a>n

Nas}i>r al-Di>n al-T{u>si>

Abu>> Nas}r al-Fara>bi>

Al-Gaza>li>

Al-Munqiz\ min al-D}ala>l

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abu>(bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Abu> al-Wali>d Muh}ammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abu> al-Wali>d Muh}ammad (bukan: Rusyd, Abu> al-Wali>d Muh}ammad Ibnu)

Nas}r H{a>mid Abu> Zai>d, ditulis menjadi: Abu> Zai>d, Nas}r H{a>mid (bukan: Zai>d, Nas}r H{ami>d Abu>)

11. Daftar Singkatan

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	= <i>subh}a>nahu> wa ta 'a>la></i>
saw.	= <i>s}allalla>hu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	= <i>'alaihi al-sala>m</i>
H	= Hijrah
M	= Masehi
SM	= Sebelum Masehi
l.	= Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w.	= Wafat tahun
QS .../...: 4	= QS Al-Baqarah/2: 275-278 dan QS An-nissa/4:29
HR	= Hadis Riwayat

Beberapa singkatan yang digunakan secara khusus dalam teks referensi perlu dijelaskan kepanjangannya, diantaranya sebagai berikut:

- Ed : Editor (atau, eds. [dari kata editors] jika lebih dari satu orang editor).
 Karena dalam bahasa Indonesia kata “editor” berlaku baik untuk satu atau lebih editor, maka ia bisa saja tetap disingkat ed. (tanpa s).
- Et al : “Dan lain-lain” atau “dan kawan-kawan” (singkatan dari et alia).
 Ditulis dengan huruf miring. Alternatifnya, digunakan singkatan dkk. (“dan kawan-kawan”) yang ditulis dengan huruf biasa/tegak.
- Cet : Cetakan. Keterangan frekuensi cetakan buku atau literatur sejenis.
- Terj : Terjemahan (oleh). Singkatan ini juga digunakan untuk penulisan karya terjemahan yang tidak menyebutkan nama penerjemahnya.
- Vol : Volume. Dipakai untuk menunjukkan jumlah jilid sebuah buku atau ensiklopedi dalam bahasa Inggris. Untuk buku-buku berbahasa Arab biasanya digunakan kata juz.
- No : Nomor. Digunakan untuk menunjukkan jumlah nomor karya ilmiah berkala seperti jurnal, majalah, dan sebagainya.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank adalah lembaga keuangan atau perusahaan yang berhubungan dengan keuangan. Sebagai badan usaha yang bergerak di bidang keuangan tugas utama bank yaitu menjadi perantara keuangan yang menyalurkan dana dari pihak yang berkelebihan dana pada waktu yang ditentukan. Berdasarkan sistemnya kita mengenal dua jenis bank yaitu bank syariah dan bank konvensional. Banyak masyarakat yang masih menganggap menabung di bank konvensional dan bank syariah itu tidak jauh berbeda bahkan ada yang beranggapan kedua bank tersebut tidak memiliki perbedaan. Padahal dalam prinsipnya tentu bank konvensional dan bank syariah itu memiliki perbedaan.

Perkembangan bank syariah sendiri belum dapat mengimbangi perkembangan bank non syariah disebabkan beberapa permasalahan yang menghambat bisnis tersebut. Dapat dilihat saat ini dominan masyarakat masih lebih memilih menyimpan uangnya di bank konvensional dibanding pada bank syariah.¹ Bank syariah merupakan suatu lembaga keuangan yang memiliki fungsi sebagai perantara bagi pihak yang kelebihan dana dengan pihak yang kekurangan dana untuk kegiatan usaha dan kegiatan lainnya sesuai dengan hukum dalam islam.² Perkembangan keuangan

¹Agung Ivan Firdaus Ari Sita Nastiti, 'Menuju Tiga Dekade Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia', *Alqan*, 8.5 (2019), 55.

²Rachmatina and Dedi Sufriadi, 'Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh', *Pamator Journal*, 13.1 (2020), 143–50.

syariah di indonesia telah berkembang dari dua decade sejak beroperasinya bank muamalat Indonesia, sebagai bank syariah pertama di indonesia .

Bank syariah di indonesia beroperasi pada tahun 1992. Pada awal beroperasinya bank syariah belum mendapat perhatian pemerintah terkait tatanan perbankan nasional. Saat itu dasar operasional bank hanya diakomodir dalam satu ayat pada UU No.7 Tahun 1992 mengenai bank dengan sistem bagi hasil sementara itu pada tahun 1998, pemerintah mengeluarkan UU No.10 Tahun 1998 yang menekankan bolehnya bank menjalankan dua sistem dalam perbankan (*dual banking system*) yakni bank syariah dan non syariah. Kesepakatan ini kemudian disambut baik oleh pelaku perbankan dengan mendirikan bank syariah. Ditandai dengan hadirnya beberapa bank seperti Bank Syariah Mandiri tahun 1998 kemudian BNI Syariah dan BRI Syariah pada tahun 2010, hingga Bank Syariah Indonesia tahun 2021 yang merupakan gabungan dari tiga bank syariah milik BUMN tersebut.³

Bank Syariah Indonesia merupakan bank hasil merger antara PT Bank BRI syariah Tbk, PT Bank Syariah Mandiri dan PT Bank BNI Syariah. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) secara resmi mengeluarkan izin merger tiga usaha bank syariah tersebut pada 27 Januari 2021 melalui surat Nomor SR-3/PB.1/2021. Selanjutnya, pada 1 Februari, Presiden Joko Widodo meresmikan kehadiran BSI. Bank tersebut kini sudah semakin berkembang dan membuka cabang diberbagai tempat dan berbagai wilayah Indonesia. Bank ini memiliki visi yaitu menjadi top 10 global Islamic bank, berdasar dari visi tersebut tentu BSI akan melakukan beberapa strategi untuk mendongkrak popularitas produk pembiayaannya dengan strategi yang tepat

³Mustakim Muchlis, 'Persepsi Nasabah Terhadap Bank Syariah Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam (JIEI)*, 7.03 (2021), 1793–98.

dan efektif. Seiring dengan perkembangan perbankan syariah saat ini, bermunculan adanya bank-bank umum syariah dan bank umum unit syariah yang menggunakan prinsip syariah. Bagi masyarakat awam syariah bermakna prinsip-prinsip yang mengandung unsur ke-Islaman dengan penyertaan akad/perjanjian di dalamnya. Akad atau perjanjian yang umumnya kita temui pada semua transaksi dan pembiayaan pada dunia perbankan⁴.

Pembiayaan ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor ril dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama (*investment financing*) yang dilakukan bersama mitra usaha menggunakan pola bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan dalam bentuk investasi sendiri (*trade financing*) kepada yang membutuhkan pembiayaan menggunakan pola jual beli (*murabaha, salam dan istishna*) dan pola sewa (*ijarah dan ijarah mutahiya bittamlik*).⁵ Salah satu produk perbankan syariah yang penting adalah pembiayaan Murabahah.

Murabahah adalah bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang melibatkan pembelian barang dengan harga beli yang disepakati antara bank syariah dan nasabah, kemudian dijual kembali kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi sesuai dengan kesepakatan. Produk ini menawarkan alternatif pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, yang menghindari unsur riba dan praktik-praktik non-syariah lainnya.

⁴ Rachmatia and Dedi Sufriadi, 'Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh', *Pamator Journal*, 13.1 (2020), 143–50 <<https://doi.org/10.21107/pamator.v13i1.6983>>.

⁵ Ascarya, 'Akad Dan Produk Bank Syariah' (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 123.

Pembiayaan Murabahah sendiri merupakan salah satu pembiayaan yang ada pada perbankan salah satunya Bank Syariah Indonesia. Pembiayaan dengan akad murabahah adalah pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah margin keuntungan yang disepakati para pihak (penjual dan pembeli).⁶

Bank syariah Indonesia KCP Barru telah resmi dibuka pada tanggal 22 Agustus 2022, yang dimana peresmian dan peluncuran Kantor Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru dihadiri oleh Kepala Kantor Kementerian Agama Kabupaten Barru Jamaruddin.⁷ Bank syariah KCP Barru belum lama hadir di kalangan Masyarakat Barru. Masyarakat Kabupaten Barru pastinya belum sangat paham terkait bank syariah maupun produk-produk bank syariah salah satunya produk pembiayaan murabahah. Masyarakat masih awam dengan budaya perbankan syariah karena terbiasa dengan sistem ekonomi kapitalis sejak ratusan tahun lalu. Ketidaktahuan masyarakat akan lembaga syariah dapat menjadi salah satu alasan yang cukup signifikan untuk tidak menggunakan produk syariah, karena minimnya pemahaman ataupun pengetahuan masyarakat tentang Produk-produk syariah salah satunya produk pembiayaan murabahah.

Keterbatasan pengetahuan masyarakat tersebut mampu mengurangi minat masyarakat untuk menggunakan produk pembiayaan di bank syariah salah satunya produk pembiayaan murabahah, mereka tidak mempercayai bank syariah maupun

⁶ Andrianto and M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)*, ed. by Qiara Media, CV. Penerbit Qiara Media (Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2019). Hal.338

⁷ Andi Wetenri Ola, 'Kakan Kemenag Hadiri Peresmian Dan Peluncuran Kantor BSI KCP Barru', *Kementrian Agama RI Sulawesi Selatan*, 2022.

produk-produknya karena minimnya pengetahuan mereka terlebih bagi masyarakat yang tinggal di pedesaan ataupun jauh dari perkotaan. Pemahaman dan pengetahuan masyarakat tentang bank syariah juga akan mempengaruhi pandangan masyarakat mengenai bank syariah itu sendiri termasuk Produk pembiayaan bank syariah. Pernyataan diatas didukung oleh hasil observasi awal peneliti yang menemukan bahwa masih ada beberapa nasabah yang belum paham bahkan tidak tahu istilah-istilah dalam bank syariah seperti jenis akad yang digunakan dalam bank syariah.

Pengimplementasian produk Murabahah, penting untuk memahami persepsi nasabah terhadap produk ini. Persepsi nasabah dapat memengaruhi keputusan mereka dalam menggunakan produk tersebut. Melalui penelitian ini, kita dapat memahami bagaimana nasabah Bank Syariah Indonesia KCP Barru memandang produk Murabahah, bagaimana kemudian persepsi mereka terhadap pembiayaan dengan akad murabahah serta bagaimana pelaksanaan akad murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang persepsi nasabah, Bank Syariah Indonesia KCP Barru dapat melakukan perbaikan dalam produk dan pelayanannya, serta memberikan edukasi yang lebih efektif kepada nasabah tentang manfaat dan prinsip-prinsip produk Murabahah. Hal ini akan membantu bank dalam meningkatkan kepercayaan nasabah dan pertumbuhan bisnisnya, sekaligus mendukung perkembangan perbankan syariah di Indonesia.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank syariah Indonesia KCP Barru?
2. Bagaimana persepsi nasabah tentang produk pembiayaan Murabahah pada BSI KCP Barru ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank syariah Indonesia KCP Barru?
2. Untuk mengetahui persepsi nasabah tentang produk pembiayaan murabahah BSI KCP Barru.

D. Kegunaan Penelitian

Kegunaan atau manfaat yang di peroleh dari penelitian ini yaitu sebagai berikut :

1. Kegunaan secara teoritis

Dalam penelitian ini berguna sebagai upaya meningkatkan khasana ilmu pengetahuan dan wawasan mahasiswa, masyarakat atau akademisi, baik melalui pemikiran maupun pengembangan wawasan tentang persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah. Hasil dari penelitian ini juga dapat dijadikan referensi untuk peneliti selanjutnya.

2. Kegunaan secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ataupun sumbangsi bagi akademisi terhadap kajian akademis tentang persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah juga sebagai acuan dan pertimbangan masyarakat dalam mengambil pembiayaan syariah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian relevan merupakan penelitian yang menjadi bahan acuan dan bahan perbandingan peneliti dalam melaksanakan penelitian. Penelitian relevan juga berguna untuk menambah dan memperkaya bahan kajian. Adapun beberapa penelitian yang relevan berhubungan dan berkaitan dengan yang akan dilakukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Ema Yunita dengan judul “Analisis persepsi nasabah terhadap pembiayaan murabahah di Bank Syariah Cabang Takengon” pada tahun 2020. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi nasabah terhadap pembiayaan murabahah di bank syariah. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan data berupa wawancara dan dokumentasi yang dilakukan dengan menggunakan teknik pengumpulan informan, wawancara untuk mengetahui sejauh mana persepsi nasabah terhadap pembiayaan murabahah dan dokumentasi untuk melengkapi syarat ataupun ketentuan dalam menganalisa data dan menggunakan metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi masyarakat masih kurang terhadap pembiayaan murabahah, hal ini dikarenakan istilah-istilah yang digunakan oleh perbankan syariah menggunakan bahasa Arab atau bahasa yang jarang didengar dan terasa asing ditelinga nasabah seperti istilah-istilah dalam perbankan syariah. seperti ijarah, mudarabah, musyarakah, murabahah dan sebagainya, yang menyebabkan nasabah kesulitan dalam memahami produk bank syariah. pengetahuan nasabah mengenai bank syariah sebagian besar nasabah hanya tahu tentang bank syariah tanpa

memahaminya, masih banyak nasabah yang belum memahami konsep perbankan syariah sehingga ada beberapa nasabah persepsinya masih rendah terhadap pembiayaan murabahah dikarenakan masih banyak nasabah yang bertransaksi di bank konvensional dari pada bank syariah.⁸ Penelitian ini berfokus hanya pada persepsi nasabah mengenai pembiayaan murabahah, sedangkan peneliti sekarang berfokus pada persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah dan pelaksanaan pembiayaan murabahah.

2. Penelitian yang dilakukan Iin Andini dengan judul “ Persepsi nasabah tentang murabahah pada BNI Syariah : Relasi Terhadap Pedagang Kecil di Kab. Pangkep” pada tahun 2019. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Pelaksanaan dan persepsi nasabah tentang murabahah pada BNI Syariah relasi terhadap pedagang kecil di kab.pangkep. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan metode penelitian lapangan (field reseach) dan dalam mengumpulkan data primer digunakan metode wawancara dan observasi. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Pangkep dengan mewawancarai 4 informan secara mendalam.Pada kerangka pikir tersebut peneliti menggambarkan bahwa persepsi masyarakat terbagi atas 3 bagian yaitu, stimulus-stimulus: komunikasi bentuk usaha (lingkungan sosial budaya), tanggapan-tanggapan, dan interpretasi. Dimana peneliti ingin mengetahui bagaimana persepsi dari masyarakat terhadap murabahah di BNI Syariah Kab. Pangkep. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan pelaksanaan sistem murabahah pada BNI Syariah KCP Pangkep diwujudkan melalui pembiayaan Mikro IB Hasanah. Dalam pelaksanaan

⁸ Miftahul Reski Putra Nasjum, ‘Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Cabang Takengon’, *Kaos Gl Dergisi*, 8.75 (2020), 147–54.

Mikro IB Hasanah : permohonan pembiayaan, pengumpulan data, analisis pembiayaan, survey objek pembiayaan, persetujuan pembiayaan, pengikatan, pencairan pembiayaan, monitoring. Adapun persepsi nasabah terhadap sistem murabahah pada BNI Syariah KCP Pangkep yaitu:pertama, masih minimnya pengetahuan nasabah tentang akad murabahah. Kedua masih kurang mendalami prinsip Islam di dalam akad BNI Syariah. Ketiga, motivasi mengambil pembiayaan hanya untuk tambahan modal usaha. Keempat, pihak bank memudahkan nasabah di dalam pengurusan pembiayaan.⁹ Penelitian ini berfokus pada pelaksanaan dan persepsi nasabah tentang murabahah di BNI Syariah relasi terhadap Pedagang kecil di Kab. Pangkep, sedangkan peneliti sekarang hanya berfokus pada persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru.

3. Penelitian yang dilakukan oleh M.Iqbal Novriza, As'ad Badar dan Ahmad Fuadi dengan judul “Persepsi nasabah terhadap kesyariahan produk pembiayaan akad murabahah pada PT. Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Stabat pada tahun 2022. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persepsi nasabah tentang pelaksanaan pembiayaan murabahah dan persepsi nasabah terhadap kesyariahan pembiayaan murabahah di PT. Bank Sumut Syariah. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan empiris. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa nasabah berpandangan bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah di PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Stabat mudah dan tidak memberatkan

⁹ Iin Andani, ‘Persepsi Nasabah Tentang Murabah Pada BNI Syariah:Relasi Terhadap Pedagang Kecil Di Kab.Pangkep’, *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2021, 2013–15.

nasabah serta pelaksanaan pembiayaan tersebut telah berjalan sesuai ketentuan dan kebijaksanaan pembiayaan bank yang berarti pelaksanaannya efektif. Nasabah berpandangan bahwa pembiayaan akad murabahah di PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Stabat masih belum sepenuhnya sesuai dengan syariah Islam karena tidak ada kejelasan atas barang yang dibeli oleh nasabah, karena bank hanya memberikan modal kerja kepada nasabah, yang selanjutnya dalam pembelian barang dilakukan oleh pihak nasabah dan supplier dengan akad wakalah antara pihak bank dan nasabah.¹⁰ Penelitian ini memfokuskan pembahasan tentang persepsi nasabah pembiayaan akad murabahah PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Stabat, persepsi nasabah tentang pelaksanaan pembiayaan murabahah di PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Stabat dan persepsi nasabah tentang kesyariahan pembiayaan murabahah di PT. Bank SUMUT Syariah Kantor Cabang Stabat. Sedangkan peneliti sekarang terfokus pada persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan dan bagaimana pelaksanaan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Arsela Ari Murti dengan judul “Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan BNI Syariah Cabang Bengkulu” pada tahun 2018. Penelitian bertujuan untuk mengetahui persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan BNI Syariah Cabang Bengkulu dan upaya BNI Syariah dalam membentuk persepsi yang baik pada nasabah. Penelitian dengan bentuk penelitian kualitatif deskriptif ini merupakan bentuk upaya yang penulis lakukan untuk melihat kesalahpahaman nasabah dalam melihat dan memaknai sistem

¹⁰ M.Iqbal Novriza, As’ad Badar, and Ahmad Fuadi, ‘Persepsi Nasabah Terhadap Kesyariahan Produk Pembiayaan Akad Murabahah Pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Stabat’, Jurnal El Rayyan: Jurnal Perbankan Syariah, 1.2 (2022): 130–138.

pembiayaan di perbankan syariah. banyaknya berita miring sistem pembiayaan di bank-bank syariah menjadi fokus peneliti untuk menggali informasi lebih dalam mengenai persepsi nasabah melalui wawancara berdasarkan pedoman wawancara. Nasabah diketahui memiliki persepsi yang masih kurang baik mengenai pandangannya terhadap bank syariah. Hasil penelitiannya mengungkapkan bahawa nasabah dalam memilih produk produk pembiayaan masih berdasarkan kebutuhan, kurangnya modal usaha dan kemudahan dalam pengajuan prosedur pengajuannya. Sistem murabahah yang menjadi simbol kesyariahan produk pembiayaan tidak begitu dipentingkan selama jumlah pengembalian masih lebih tinggi dibanding dengan besarnya bunga di bank konvensional. Upaya yang dilakukan bank untuk membentuk persepsi yang baik pada nasabah yaitu menyediakan produk pembiayaan yang lebih kompetitif dari bank lainnya, memasarkan produk pembiayaan, memudahkan prosedur pengajuannya, dan sosialisasi kesyariahan dan keistimewaan produk pembiayaan kepada nasabah, namun dari upaya tersebut perlu dibuat strategi ulang yang baik agar mengurangi kekeliruan dalam menilai sistem pembiayaan diperbankan syariah.¹¹ Penelitian ini berfokus pada persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan BNI Syariah Cabang Bengkulu dan upaya BNI Syariah dalam membentuk persepsi yang baik pada nasabah, sedangkan peneliti sekarang berfokus pada pelaksanaan Produk pembiayaan murabahah dan persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah.

¹¹ Arsela Ari Murti, 'Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan BNI Syariah Cabang Bengkulu' (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2018).

5. Penelitian yang dilakukan oleh Mustakim Muchlis dengan judul “Persepsi nasabah terhadap Bank Syariah di Indonesia” pada tahun 2021. Penelitian ini bertujuan menyelidiki persepsi pengguna bank syariah dan non syariah terhadap bank syariah di Indonesia dan alasan mereka menggunakan ataupun tidak menggunakan Bank Syariah apakah karena pertimbangan agama atautkah kualitas. Penelitian ini juga bertujuan mengetahui sejauh mana orang mau menggunakan bank syariah dan bagaimana mereka melihat prospek bank syariah berdasarkan persepsi mereka. Metode penelitian menggunakan paradigma interpretif dengan desain penelitian eksploratif. Pengumpulan data penelitian dengan memberikan kuesioner yang bersifat terbuka untuk memperoleh data lebih banyak dan gambaran yang lebih luas. Data yang diperoleh dikumpulkan secara acak dengan memberikan kuesioner secara online ke beberapa nasabah perbankan syariah maupun non syariah pada beberapa kabupaten dan kota di Sulawesi Selatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mereka yang menggunakan bank syariah adalah mereka yang memiliki kesadaran agama tanpa memperdulikan mengenai masih kurangnya fasilitas yang disediakan oleh bank syariah, namun mereka juga berharap bahwa kekurangan itu akan diperbaiki seiring waktu dan bertumbuhnya nasabah bank syariah. Mereka juga mengkritisi praktik pelaksanaan bank syariah yang masih terdapat kekurangan dalam pelaksanaannya. Adapun nasabah yang masih belum menggunakan bank syariah adalah mereka yang belum memiliki kesadaran agama yang cukup. Mereka berpendapat bahwa keterbatasan keterjangkauan dan keuntungan yang kurang didapatkan dari bank syariah dibanding non syariah menjadikan mereka belum berkeinginan untuk

hijrah.¹² Perbedaan pada penelitian ini terletak pada focus penelitiannya yaitu persepsi pengguna bank syariah dan non syariah terhadap bank syariah di Indonesia. Sedangkan peneliti sekarang berfokus pada persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Zuhirsyan dan Nurlinda dengan judul “Pengaruh Religiusitas dan Persepsi nasabah terhadap keputusan memilih Bank Syariah” pada tahun 2018. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh religiusitas dan persepsi para nasabah Perbankan Syariah dalam menentukan pilihan menjadi nasabah di BRI Syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kausal dengan metode pengumpulan data menggunakan metode survey dan teknik pengumpulan data menggunakan teknik kuisioner serta sampel dipilih secara *random sampling*. Hasil penelitian menunjukkan, secara simultan religiusitas dan persepsi nasabah berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan memilih bank syariah. Sementara secara parsial, hanya variable religiusitas yang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih bank syariah.¹³ Penelitian ini terfokus pada Pengaruh Religiusitas dan Persepsi nasabah dalam keputusan memilih Bank Syariah. Sedangkan peneliti sekarang berfokus pada Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan di bank syariah.

¹² Mustakim Muchlis, ‘Persepsi Nasabah Terhadap Bank Syariah Di Indonesia’, *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam (JIEI)*, 7.03 (2021), 1793–98.

¹³ Muhammad Zuhirsyan and Nurlinda, ‘Pengaruh Religiusitas, Persepsi Dan Motivasi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Perbankan Syariah’, *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 2.2 (2021), 114–30 <<https://doi.org/10.46367/jps.v2i2.342>>.

B. Tinjauan Teoritis

1. Persepsi

a. Pengertian Persepsi

Persepsi secara etimologi, persepsi berasal dari bahasa Latin, *perception* yang berarti menerima atau mengambil. Persepsi sebagai proses dimana individu seorang menyeleksi, mengorganisasi dan menerjemahkan stimulasi menjadi sebuah arti yang koheren dengan sebuah kejadian dunia.¹⁴ Persepsi dari kamus Bahasa Indonesia adalah berasal dari Bahasa Inggris, *perception* yang artinya: persepsi, penglihatan, tanggapan adalah proses seseorang menjadi sadar akan segala sesuatu dalam lingkungannya melalui indera-indera yang dimilikinya atau pengetahuan lingkungan yang diperoleh melalui interpretasi data indera.

Persepsi merupakan proses yang didahului oleh penginderaan. Penginderaan merupakan suatu proses diterimanya stimulus oleh individu melalui alat penerima yaitu alat indera. Pada umumnya stimulus tersebut diteruskan oleh saraf ke otak melalui pusat susunan saraf dan proses selanjutnya merupakan proses persepsi. Melalui persepsi individu dapat menyadari, dapat mengerti tentang keadaan diri individu yang bersangkutan.¹⁵

¹⁴Mulyadi Nitisusastro, *'Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan'* (Bandung: Alfabeta, 2013), p. 24.

¹⁵ Dewi Handayani Siregar, *'Pengaruh Citra Perusahaan, Kualitas Layanan, Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Umum Syariah Yogyakarta'*, (Skripsi: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2020),h. 67.

Teori persepsi yang dikemukakan oleh Philip Kotler memberikan definisi persepsi sebagai proses seorang individu memilih, mengorganisasikan dan menginterpretasikan masukan-masukan informasi untuk menciptakan gambaran yang memiliki arti. Persepsi disini tidak hanya tergantung pada hal fisik, tetapi juga berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu tersebut.¹⁶

Persepsi adalah bagian penting didalam otak manusia yang memproses informasi. Sistem proses informasi yang ada di benak manusia akan terhubung dengan aktifitas yang dijalankan oleh manusia itu. Ketika konsumen merasakan pengalaman yang berkesan, otak kan mengirimkan pesan ke tubuh kita untuk mendapatkannya.¹⁷

Menurut Sarwono persepsi dalam pengertian psikologi adalah proses pencarian informasi untuk dipahami. Alat untuk memperoleh informasi tersebut adalah penginderaan (penglihatan, pendengaran, peradaban dan sebagainya). Persepsi merupakan suatu proses terjadi pada seseorang yaitu proses memahami atau memberi makna terhadap setiap informasi yang terima oleh seseorang melalui alat indera, dan selanjutnya seseorang mempersepsikan atau memahami informasi yang mereka terima.¹⁸ Penjelasan ini menunjukkan bahwa salah satu fungsi adalah untuk membantu orang memahami setiap informasi yang datang dari luar indera.

¹⁶ Philip Kotler, '*Organisasi Dan Manajemen Perilaku*' (Jakarta: Kencana, 2009), h. 129.

¹⁷ Darmianti Razak, '*Manajemen Pemasaran*' (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2023).
h. 59

¹⁸ Sarlito Sarwono, '*Psikologi Lingkungan*' (Jakarta: Gramedia, 2008), h. 27.

Persepsi pada hakikatnya adalah proses kognitif yang dialami oleh setiap orang di dalam memahami informasi tentang lingkungannya, baik lewat penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman.¹⁹ Jadi kunci untuk memahami persepsi terletak pada pengenalan bahwa persepsi itu merupakan suatu penafsiran yang unik terhadap situasi, dan bukannya suatu pencatatan yang benar terhadap situasi.

Persepsi adalah suatu proses individual yang sangat bergantung pada faktor- faktor internal seperti kepercayaan, pengalaman, kebutuhan, suasana hati, serta harapan. Persepsi tidak hanya bergantung pada rangsangan fisik tetapi juga pada rangsangan yang berhubungan dengan lingkungan sekitar dan keadaan individu yang bersangkutan. Orang yang termotivasi siap bertindak, namun tindakan yang dilakukan akan dipengaruhi oleh persepsinya terhadap situasi tertentu. berdasarkan hal tersebut dapat dikemukakan bahwa dalam persepsi itu sekalipun stimulusnya sama tetapi karena pengalaman tidak sama, kemampuan berfikir tidak sama, kerangka acuan tidak sama, ada kemungkinan hasil persepsi antara individu dan yang lain tidak sama.

Penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa persepsi merupakan suatu proses memilih, menginterpretasikan atau menafsirkan informasi yang diperoleh melalui sistem alat indera manusia yang kemudian menimbulkan reaksi atau respon terhadap suatu peristiwa tersebut.

¹⁹ Miftah Toha, 'Kepemimpinan Dan Manajemen' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), h. 141-142.

b. Macam-macam persepsi

Persepsi terbagi atas dua macam menurut Sunaryo, untuk itu adapun macam-macam persepsi dipaparkan sebagai berikut:

1. *External Perception* yaitu persepsi yang terjadi karena adanya rangsangan yang datang dari luar individu. *External Perception* terdiri dari intensitas stimuli, gerakan, *novelty* dan pengulangan.
2. *Self Perception* yaitu persepsi yang terjadi Karena adanya rangsangan yang berasal dari dalam diri individu. dalam hal ini objeknya adalah diri sendiri.²⁰ *Self Perception* terdiri dari faktor biologis dan faktor sosipsikologis.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi

Persepsi memiliki beberapa faktor yang mempengaruhi seperti kebutuhan, kesiapan mental dan suasana emosional. Menurut Krech dan Crutch Field sebagaimana dikutip oleh Jalaluddin menyatakan ada tiga faktor yang mempengaruhi persepsi dilihat dari sisi fungsionalnya yaitu :

1. Kebutuhan, merupakan salah satu dorongan kejiwaan yang mendorong manusia unuk melakukan suatu tindakan, misalnya rangsangan, keinginan, tuntutan dan cita-cita.
2. Kesiapan mental, merupakan kesanggupan penyesuaian atau penyesuaian sosial atau keduanya sekaligus untuk menciptakan hubungan-hubungan sosial yang berhasil.

²⁰Sunaryo, '*Psikologi Untuk Keperawatan*' (Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC, 2004), h. 14.

3. Suasana emosional, merupakan kondisi perasaan yang bekesinamungan, dicirikan dengan selalu timbulnya perasaan-perasaan yang senang atau tidak senang latar belakang atau tata nilai yang dianut oleh seorang.²¹Budaya, latar belakang budaya merupakan disiplin tersendiri dalam psikologi.

d. Tahapan Persepsi

Menurut Mifta Thoha, proses terjadinya persepsi di dasari 3 tahapan yaitu, sebagai berikut :

1. Stimulus atau rangsangan, terjadinya persepsi di awali ketika seseorang dihadapkan pada suatu stimulus/rangsangan yang hadir dari lingkungannya. Artinya stimulus ini suatu penyerapan informasi mengenai suatu produk yang melibatkan panca indra konsumen. Pada tahap ini konsumen akan menyerap dan menyimpan segala informasi yang diberikan ketika suatu produk ditawarkan atau dicoba.

Stimulus dilakukan seseorang dalam mengatasi suatu permasalahan sehingga dapat menyelesaikan permasalahan tersebut. Kejadian yang biasa muncul seperti melihat kehidupan sehari-hari masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Stimulus berkaitan dengan semua hal yang mencakup *Pertama*, Ketersediaan Informasi, ini adalah tahap awal di mana nasabah menerima informasi tentang produk pembiayaan murabahah. Informasi ini dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti iklan, brosur, situs web bank syariah, atau rekomendasi dari teman atau keluarga. *Kedua*, Konteks

²¹Jalaluddin, 'Psikologi Agama' (jakarta: PT Grafindo Persada, 2010), h. 13.

Sosial, Lingkungan sosial dan budaya juga dapat memengaruhi bagaimana nasabah menerima stimulus. Misalnya, nasabah mungkin lebih cenderung mempercayai produk pembiayaan murabahah jika disarankan oleh teman atau keluarga yang sudah menggunakannya. *Ketiga*, Eksposur Visual atau Auditif, Nasabah dapat menerima stimulus melalui berbagai indera, seperti melihat iklan pembiayaan murabahah di televisi (stimulus visual) atau mendengar informasi tentangnya di radio (stimulus auditif).

2. Registrasi, dalam proses registrasi yaitu gejala yang Nampak adalah mekanisme fisik yang berupa pengindraan dan syaraf seorang berpengaruh melalui alat indera yang dimilikinya. Seseorang dapat mendengarkan atau melihat informasi terkini keadaannya tersebut. Nasabah pada dasarnya mempercayai sesuatu yang bisa dilihat dengan mata, seperti brosur, spanduk atau bentuk sosialisasi lainnya.

Tahap ini merupakan tahap dimana konsumen mengelolah informasi yang telah ia dapatkan pada tahap stimulus/ransangan. Konsumen akan membandingkan antara informasi baru dengan informasi atau pengetahuan yang ia miliki sebelumnya mengenai produk pembiayaan murabahah. Dengan kata lain tahap ini pihak pemasaran harus membuat para konsumen atau nasabah sadar atas keberadaan produk yang dimiliki. Baik itu sosialisasi secara langsung maupun sosialisasi secara tidak langsung. kemudian konsumen atau nasabah akan mendapatkan kelebihan dan kekurangan yang dimiliki produk pembiayaan yang ditawarkan serta nilai tambah yang bisa di dapatkan. Registrasi dapat

dipengaruhi oleh konteks sosial atau situasi di mana individu berada. Misalnya, dalam percakapan dengan orang lain, seseorang akan mendaftarkan informasi yang dibicarakan. Interaksi dengan Sumber Informasi juga berpengaruh pada registrasi, Jika informasi diterima melalui interaksi dengan sumber informasi seperti pembicara, petugas penjualan, atau teks tertulis, individu dapat berinteraksi dengan sumber tersebut untuk mendapatkan informasi lebih lanjut.

3. Interpretasi merupakan suatu aspek kognitif dari persepsi yang sangat penting yaitu proses pemberian arti kepada stimulus yang diterimanya. proses interpretasi tersebut bergantung pada cara pendalaman, motivasi, dan kepribadian.²² Interpretasi adalah tahap dalam proses persepsi di mana individu memberikan makna pada informasi atau stimulus yang mereka terima dari lingkungan mereka. Ini adalah saat individu mencoba memahami dan menginterpretasikan apa yang mereka lihat, dengar, rasakan, atau alami. Proses interpretasi sangat dipengaruhi oleh pengalaman, pengetahuan, harapan, dan konteks individu. Beberapa hal yang mempengaruhi interpretasi yang *pertama* Pengetahuan Sebelumnya, Bagian ini mencakup bagaimana pengetahuan atau pengalaman sebelumnya yang dimiliki nasabah dapat memengaruhi cara mereka menginterpretasikan informasi tentang produk. Misalnya, seseorang yang sudah familiar dengan prinsip-prinsip syariah mungkin lebih mudah menerima pembiayaan murabahah. *Kedua* yaitu Harapan dan Prasangka

²² Miftah Thohah, 'Kepemimpinan Dan Manajemen' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), h. 149.

nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah dapat memengaruhi cara mereka memahami manfaat, risiko, atau kebijakan terkait produk. Prasangka positif atau negatif dapat memengaruhi persepsi mereka. Ketiga yaitu Pengambilan Tindakan, setelah memahami dan menginterpretasikan informasi, nasabah dapat mengambil tindakan berdasarkan pada persepsi mereka. Tindakan ini bisa berupa keputusan untuk mengajukan pembiayaan murabahah atau menolaknya.

2. Nasabah

a. Pengertian Nasabah

Perusahaan yang bergerak dibidang jasa, nasabah adalah orang yang menggunakan jasa pelayanan. Nasabah adalah orang yang berinteraksi dengan perasaan setelah proses produksi selesai, karena mereka adalah pengguna produk. Nasabah adalah orang yang beberapa kali datang ke tempat yang sama untuk membeli suatu barang atau peralatan.

Nasabah penabung termasuk juga nasabah bank yang harus dipenuhi keinginan dan kebutuhannya. Nasabah penabung disini merupakan nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penabung ini menitipkan sebagian dana yang dimilikinya untuk diolah oleh bank yang bersangkutan dan dengan cara menabung seperti ini nasabah akan merasa aman.

Semakin lengkap jasa bank yang diberikan maka semakin baik, hal ini disebabkan jika nasabah hendak melakukan sesuatu transaksi perbankan cukup berhenti disatu bank saja. Demikian pula sebaliknya, jika jasa bank

yang diberikan kurang lengkap, maka nasabah terpaksa untuk mencari bank yang lain yang menyediakan jasa yang ia butuhkan.²³

b. Macam-macam Nasabah

Adapun macam-macam nasabah yakni :

1) Nasabah Baru

Nasabah jenis ini baru pertama datang ke perusahaan, yang kedatangannya hanya sekedar untuk memperoleh informasi atau sudah mau melakukan transaksi. Jika semula kedatangannya hanya mau untuk memperoleh informasi namun karena sikap kita yang baik bukan tidak mungkin nasabah akan melakukan transaksi.

2) Nasabah Biasa

Nasabah yang sudah pernah berhubungan dengan kita, namun tidak rutin. Namun kedatangannya sudah untuk melakukan transaksi. Hanya saja frekuensi melakukan transaksi dan kedatangannya belum terlalu sering.

3) Nasabah Utama

Nasabah yang sudah sering berhubungan dengan kita pelanggan atau nasabah primer selalu menjadikan kita nomor satu dalam berhubungan. Pelanggan ini tidak lagi diragukan loyalitasnya dan sikap kita terhadapnya harus selalu dipupuk.

c. Sifat-sifat Nasabah

Berikut ini sifat-sifat nasabah yang harus diketahui :

1) Nasabah dianggap sebagai raja

²³Kasmir, 'Manajemen Perbankan' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2011), h. 73.

Petugas *Customer service* harus menganggap nasabah adalah raja, artinya seorang raja harus dipenuhi semua keinginan dan kebutuhannya. Pelayanan yang diberikan haruslah seperti melayani seorang raja dalam arti masih dalam batas-batas etika moral dengan tidak merendahkan derajat bank atau derajat *Customer service* itu sendiri.

2) Mau dipenuhi keinginan dan kebutuhannya

Kedatangan nasabah ke bank adalah agar hasrat dan keinginannya terpenuhi, baik berupa informasi, pengisian aplikasi, atau keluhan-keluhan.

3) Tidak mau debat dan tidak mau disinggung

Sudah merupakan hukum alam bahwa nasabah paling tidak suka dibantah atau debat. Usaha setiap pelayanan dilakukan melalui diskusi yang rileks.

4) Nasabah mau diperhatikan

Nasabah yang datang ke bank pada hakikatnya ingin memperoleh perhatian. Jangan sekali-kali menyepelkan atau membiarkan nasabah, berikan perhatian secara penuh sehingga nasabah merasa benar-benar diperhatikan.

5) Nasabah merupakan sumber pendapat bank

Pendapatan utama bank adalah dari transaksi yang dilakukan oleh nasabahnya. Karena itu, jika membiarkan nasabah berarti menghilangkan pendapatan. Nasabah adalah sumber pendapatan yang harus dijaga.²⁴

²⁴Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: kencana, 2008), h. 183.

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. sedangkan pembiayaan itu sendiri adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.²⁵ Pengertian lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.²⁶ Pembiayaan juga berarti kepercayaan (trust), maksudnya bank atau lembaga keuangan syariah menaruh kepercayaan kepada seseorang atau perusahaan untuk melaksanakan amanah yang diberikan berupa pemberian dana dan mengelolanya dengan benar, adil dan disertai ikatan dan syarat-syarat yang jelas dan paling menguntungkan kedua belah pihak. Hal ini mengacu pada firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ۗ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjamahannya;

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (QS.An-Nisa’[4]:29)

²⁵Nurmasrina dan P. Adiyes Putra, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 2018.

²⁶Muhammad, ‘Manajemen Bank Syariah’ (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), h. 260.

Dalam masyarakat Indonesia, selain dikenal istilah utang-piutang, juga dikenal istilah kredit dalam perbankan konvensional dan istilah pembiayaan dalam perbankan syariah. Utang-piutang biasanya digunakan oleh masyarakat dalam konteks pemberian pinjaman kepada pihak lain. Seseorang yang meminjamkan hartanya kepada orang lain, maka ia dapat disebut telah memberikan utang kepadanya. Adapun istilah kredit atau pembiayaan lebih banyak digunakan oleh masyarakat pada transaksi perbankan dan pembelian yang tidak dibayar tunai. Secara esensial, antara utang dan kredit atau pembiayaan tidak jauh berbeda dalam pemaknaannya dimasyarakat.²⁷

Sedangkan dalam undang-undang nomor 21 tahun 2008 disebutkan bahwa Pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa :

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah
- 2) Transaksi sewa –menyewah dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bittamlik.
- 3) Transaksi jual-beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istishna.
- 4) transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh
- 5) Transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multijasa berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah

²⁷ANDI FIRDHA MUAFAH, 'Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah', *Ayan*, 8.5 (2019), 55.

jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan, atau bagi hasil.²⁸

b. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan. Pembiayaan ditujukan untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor. Menurut Kasmir tujuan pembiayaan adalah sebagai berikut:

- 1) Mencari keuntungan dengan mengharapkan suatu nilai tambah atau menghasilkan laba yang diinginkan.
- 2) Membantu pemerintah dalam upaya peningkatan pembangunan diberbagai sektor, terutama sector usaha yang nyata. Usaha berkembang akan meningkatkan penerimaan pajak, memperluas lapangan kerja, meningkatkan jumlah barang dan jasa. Sehingga dengan ini pemerintah akan mendapatkan devisa yang semakin menguatkan suatu negara itu sendiri.
- 3) Membantu usaha nasabah. Pembiayaan yang dikucurkan lembaga keuangan diharapkan dapat meningkatkan usaha dan pendapat masyarakat dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak. Dalam hal ini

²⁸Usman Rachmadi, 'Aspek Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia' (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), p. 114.

fihak lembaga keuangan dapat menjadi sarana bagi para nasabah untuk mendapatkan modal yang diinginkan.²⁹

Sedangkan menurut Veithzal Riva'I, tujuan pembiayaan adalah:

- 1) Profitability, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih.
- 2) Safety, keamanan dari fasilitas pembiayaan yang diberikan harus benar-benar terjamin, sehingga tujuan profitability dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan.³⁰

Pembiayaan difungsikan agar dapat membantu masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Ada beberapa fungsi pembiayaan diantaranya:³¹

- 1) Meningkatkan Daya Guna Uang

Pengusaha Menggunakan Pembiayaan dari bank untuk memperluas usaha dalam meningkatkan produksi, perdagangan, untuk usaha rehabilitasi, atau peningkatan produktifitas secara menyeluru. Semua itu didapat dari hasil penghimpunan dana oleh bank yang kemudian disalurkan menjadi pembiayaan.

- 2) Meningkatkan Daya Guna Barang

Prosedur dengan bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga utility dari bahan tersebut meningkat.

²⁹ Kasmir, 'Analisis Laporan Keuangan' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2011), h. 93.

³⁰ Rivai Veithzal, 'Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan Dari Teori KePraktik' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), h. 53.

³¹ Abdul Ghofur Anshori, 'Perbankan Syariah Di Indonesia' (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007), h. 304.

3) Meningkatkan Peredaran Uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening Koran pegusaha menciptakan pertambahan peredaan uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes dan lain sebagainya.

4) Membantu dalam Meningkatkan Pendapatan Nasional

Pengusaha atau nasabah yang memperoleh pembiayaan dengan tujuan untuk meningkatkan usahanya, jika suatu usaha sudah meningkat, maka akan meningkatkan profit yang didapat. Seiring dengan pendapatan usaha yang terus meningkat maka pajak yang diperoleh oleh pemerintah pun juga akan meningkat. Ini menandakan bahwa pembiayaan membantu dalam meningkatkan pendapatan nasional.

Berdasarkan Fungsi Pembiayaan, keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya:

- 1) Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
- 2) Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional.
- 3) Karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
- 4) Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan. Selain itu pembiayaan juga berfungsi sebagai:
 - a) Meningkatkan utility (daya guna) modal dan barang,

- b) Meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang
- c) Menimbulkan gairah usaha masyarakat
- d) Alat stabilitas ekonomi
- e) Jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
- f) Alat hubungan internasional.³²

c. Unsur-unsur Pembiayaan

Dalam pembiayaan mengandung berbagai maksud, atau dengan kata lain dalam pembiayaan terkandung unsure-unsur yang direkatkan menjadi satu.

- 1) Kepercayaan, kepercayaan yang dimaksud adalah suatu keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan benar-benar diterima kembali dimasa yang akan datang sesuai jangka waktu yang telah diberikan. Kepercayaan yang diberikan oleh bank sebagai dasar utama yang melandasi mengapa suatu pembiayaan berani dikururkan. Oleh karena itu sebelum pembiayaan dikururkan harus dilakukan penyelidikan dan penelitian terlebih dahulu secara mendalam tentang kondisi nasabah, baik secara intern maupun ekstern. Penelitian dan penyelidikan tentang kondisi pemohon pembiayaan sekarang dan masa lalu, untuk menilai kesungguhan dan etika baik nasabah terhadap bank. Ismail dalam bukunya Perbankan Syariah menyatakan bahwa : “Bank syariah menanamkan kepercayaan kepada pihak yang menerima pembiayaan bahwa mitra akan memenuhi kewajiban untuk mengembalikan dan bank syariah sesuai dengan jangka

³²Nurmasrina dan P. Adiyes, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, ed. Nurlaili (cahaya firdaus, 2018).

waktu yang telah diperjanjikan. Bank syariah memberikan pembiayaan kepada mitra usaha sama artinya dengan bank memberikan kepercayaan kepada pihak penerima, bahwa pihak penerima akan mampu memenuhi kewajibannya.”³³

- 2) Kesepakatan, kesepakatan antara si pemohon dengan pihak bank. Kesepakatan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajiban masing-masing. Kesepakatan ini kemudian dituangkan dalam akad pembiayaan dan ditandatangani kedua belah pihak.
- 3) Jangka Waktu, setiap pembiayaan yang diberikan memiliki jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang telah disepakati. Jangka waktu merupakan batas waktu pengembalian angsuran yang sudah disepakati kedua belah pihak. Untuk kondisi tertentu jangka waktu ini bisa diperpanjang sesuai kebutuhan.
- 4) Risiko, akibat adanya tenggang waktu, maka pengembalian pembiayaan akan memungkinkan suatu risiko tidak tertagihnya atau macet pemberian suatu pembiayaan. Semakin panjang jangka waktu pembiayaan maka semakin besar risikonya, demikian pula sebaliknya. Risiko ini menjadi tanggungan bank, baik risiko disengaja, maupun risiko yang tidak disengaja, misalnya karena bencana alam atau bangkrutnya usaha nasabah tanpa ada unsur kesengajaan lainnya, sehingga tidak mampu melunasi pembiayaan yang diperoleh.

³³Ismail, 'Perbankan Syariah' (Jakarta: Kencana, 2017), h. 84.

- 5) Balas Jasa, dalam bank konvensional balas jasa dikenal dengan nama bunga. Disamping balas jasa dalam bentuk bunga bank juga membebankan kepada nasabah biaya administrasi yang juga merupakan keuntungan bank. Bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah balas jasanya dikenal dengan prinsip bagi hasil.³⁴

d. Jenis-jenis Pembiayaan

Secara garis besar pembiayaan dapat dibagi 2 yaitu :

- 1) Pembiayaan Produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas, yaitu untuk peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi.
- 2) Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk kebutuhan.³⁵

Menurut keperluannya, pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

- 1) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan seperti peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas mutu hasil produksi. Selain itu juga untuk keperluan perdagangan atau peningkatan utility of place dari suatu barang.

³⁴Vidya Fathimah, 'Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan, Deposito Dan Bagi Hasil Terhadap Jumlah Pembiayaan Yang Diberikan Oleh Perbankan Syariah Di Sumatera Utara', *Jurnal Ilman*, 5.1 (2017), 41–52 <<http://journals.synthesispublication.org/index.php/ilman>>.

³⁵Munich Personal and others, 'Syariah Bank Financing', 90855, 2018.

- 2) Pembiayaan investasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.³⁶

Adapun pembiayaan menurut jangka waktunya yakni :

- 1) Pembiayaan Jangka Pendek

Pembiayaan jangka pendek adalah pembiayaan yang diberikan dengan masa pembiayaan maksimum selama 1 tahun. Pembiayaan jangka pendek pada umumnya diberikan untuk pembiayaan modal kerja dan pembiayaan rekening koran.

- 2) Pembiayaan Jangka Menengah

Pembiayaan jangka menengah adalah pembiayaan yang jangka waktunya antara 1 tahun sampai dengan 3 tahun. pembiayaan ini biasanya diberikan untuk pembiayaan investasi yang nilai pembiayaannya tidak terlalu besar dan kredit konsumtif.

- 3) Pembiayaan Jangka Panjang

Pembiayaan jangka panjang adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank dengan jangka waktu lebih dari 3 tahun.³⁷

Jenis pembiayaan pada bank syariah akan diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif, yaitu:

- 1) Jenis aktiva produktif pada bank syariah, dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

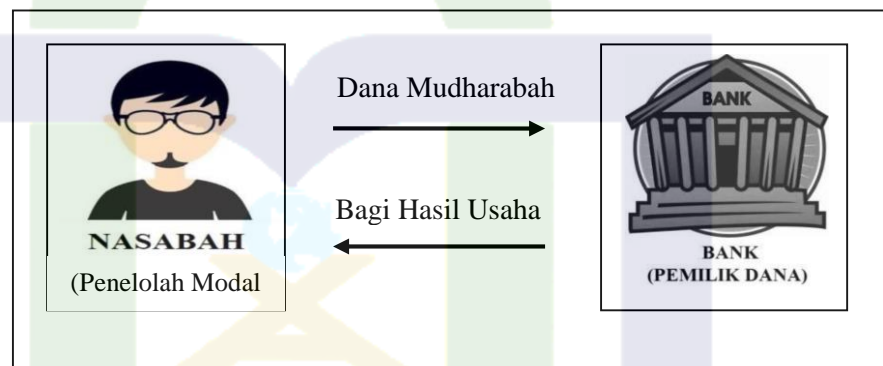
³⁶Muhammad Syafi'i Antonio, 'Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik' (Jakarta: Gema Insani Press, 2011), h. 160.

³⁷BR Rustam, 'MANAJEMEN RISIKO PEMBIAYAAN DI BMT MARHAMAH CABANG GARUNG WONOSOBO', 2019.

a) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil yang meliputi:

(1) Pembiayaan Mudharabah

Pembiayaan mudharabah adalah suatu kontrak kemitraan (partnership) yang berlandaskan pada prinsip pembagian hasil dengan cara seseorang memberikan modalnya kepada yang lain untuk melakukan bisnis dan kedua belah pihak membagi keuntungan atau memikul beban kerugian berdasarkan isi perjanjian bersama.



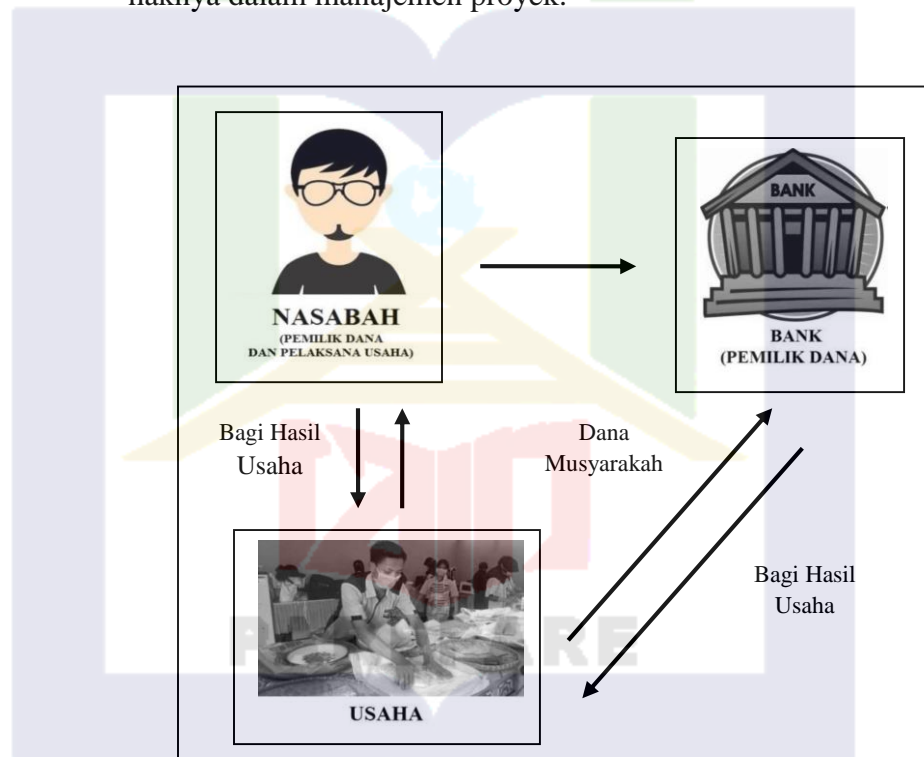
Gambar 2.1 Skema Pembiayaan Mudharabah

Pihak pertama, supplier atau pemilik modal disebut dengan mudharib dan pihak kedua pemakai atau pengelola atau penguasa disebut dharib. dengan demikian mudharabah merupakan kemitraan antara penyumbang modal, pada suatu pihak dan pemakai modal dipihak lain. Seseorang menyumbang modalnya dan yang lain sebagai pekerjanya yang berkemampuan, kemauan usaha serta kemampuan mengelola, dan menurut isi kontrak mutual yang telah disepakati pembagian keuntungan bagi keduanya yaitu mudharib

menerima 60% dan dharib menerima 40% atau dengan persentase lain yang mereka sepakati.³⁸

(2) Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan musyarakah atau syirkah yaitu suatu perjanjian usaha antara dua atau beberapa pemilik modal untuk menyertakan modalnya pada suatu proyek, dimana masing-masing pihak mempunyai hak untuk ikut serta, mewakili, atau menggugurkan haknya dalam manajemen proyek.



Gambar 2.2 Skema Pembiayaan Musyarakah

³⁸Afzhlur Rahman, 'Doktrin Ekonomi Islam' (Yogyakarta: PT.Dana Bhakti Wakaf, 2007), h. 380.

Keuntungan dari hasil usaha bersama ini dapat dibagi baik menurut proporsi penyertaan modal masing-masing maupun sesuai dengan kesepakatan bersama (unproporsioal). Manakala merugi kewajiban hanya terbatas sampai batas modal masing-masing.³⁹

b) Pembiayaan dengan prinsip jual beli yang meliputi:

(1) Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati” karakteristik murabahah adalah sipenjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁴⁰

(2) Pembiayaan Salam

Salam merupakan bentuk jual beli dengan pembayaran dimuka dan penyerahan barang dikemudian hari (advanced payment atau forward buying atau future sales) dengan harga, spesifikasi, jumlah, kualitas, tanggal dan tempat penyerahan yang jelas, serta

³⁹Karnaen Perwataatmadja & Muhammad Syafi’I, ‘Apa & Bagaimana Bank Islam’ (Yogyakarta: PT.Dana Bhakti Prima Yasa, 2016), h. 23.

⁴⁰Adiwarman Karim, ‘Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan’ (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006), h. 113.

disepakati sebelumnya dalam perjanjian.⁴¹ Barang yang diperjual belikan belum tersedia pada saat transaksi dan harus diproduksi terlebih dahulu, seperti produk-produk pertanian, dan produk-produk *fungible* (barang yang dapat diperkirakan dan diganti sesuai berat, ukuran dan jumlahnya) lainnya. Barang-barang *non-fungibel* seperti batu mulia, lukisan berharga, dan lain-lain yang merupakan barang langka tidak dapat dijadikan sebagai objek salam.

(3) Pembiayaan Istishna

Istishna adalah jual beli dalam bentuk pembuatan barang tertentu dengan criteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan(pembeli) dan penjual (pembuat). Pembeli dalam akad istishna tidak mewajibkan bank untuk membuat sendiri barang pesanan, maka untuk memenuhi kewajiban pada akad pertama, bank dapat mengadakan akad istishna kedua dengan pihak ketiga (subkontraktor). Akad istishna kedua ini disebut dengan istishna parallel. Menurut jumhur ulama, istishna sama dengan salam yaitu dari segi objek pesannya yaitu harus dibuat atau dipesan terlebih dahulu dengan ciri-ciri khusus. Perbedaannya hanya pada sistem pembayarannya dilakukan sebelum barang diterima dan istishna bisa diawal, ditengah atau diakhir pesanan.⁴²

⁴¹Ascarya, 'Akad & Produk Bank Syariah' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2011), h. 90.

⁴²Muhammad, 'Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah' (Yogyakarta: UUI Press, 2009), p. 87.

c) Pembiayaan dengan prinsip sewa meliputi:

- (1) Pembiayaan Ijarah
- (2) Pembiayaan Ijarah Muntahiyah Bittamlik
- (3) Surat Berharga Syariah
- (4) Penempatan
- (5) Penyertaan Modal
- (6) Sertifikat Wadiah Bank Indonesia

2) Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan pembiayaan adalah berbentuk pinjaman yang disebut dengan pinjaman qardh. Qardh merupakan transaksi komersial, maka dana yang digunakan untuk penyaluran dana ini harus berasal dari dana sosial juga seperti zakat, infaq, shadaqah (ZIS). Jadi pembiayaan qardh adalah semata-mata produk bank yang dalam fungsinya untuk menjalankan kegiatan sosial.

4. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Menurut bahasa, *murabahah* berasal dari kata *ribhu*, yang artinya keuntungan. Secara sederhana *murobahah* adalah akad jual beli seharga barang ditambah keuntungan (*margin*) yang telah disepakati. Menurut Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000, *murobahah* adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.⁴³ Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang

⁴³ Nurmasrina dan P. Adiyas, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, ed. Nurlaili (cahaya firdaus, 2018).

disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah). Dalam murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya.⁴⁴

Dengan sistem Murabahah ini, bank bisa menyediakan barang-barang yang diperlukan oleh pengusaha untuk dijual lagi, dan bank meminta tambahan harga (*cost plus*) atas harga pembelian. Syarat bisnis dengan sistem ini ialah pemilik barang (dalam hal ini bank) harus membeikan informasi yang sebenarnya kepada pembeli tentang harga pembeliannya dan keuntungan bersihnya (*profit margin*) dari pada *cost plus* itu.

Transaksi murabahah ini lazim dilakukan oleh Rasulullah Saw. dan para sahabatnya. Secara sederhana, Murabahah berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati penjual dan pembeli. Akad ini merupakan suatu bentuk *natural certainly contracts*, karena dalam

⁴⁴ Muhammad Lathief Ilhamy, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, FEBI UIN-SU Press, 2018.

murabahah ditentukan berapa *requireid rate of profit* (keuntungan yang ingin diperoleh).⁴⁵

b. Landasan hukum murabahah

1) Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dijadikan sebagai landasan hukum murabahah yaitu:

a) Surah A-Baqarah Ayat 275

لَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۗ
 ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ
 جَاءَهُمْ عِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ
 أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ {275}

Terjemahnya :

“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”.

Ayat ini menjelaskan tentang larangan bagi umat Islam untuk memakan riba atau bunga. Riba di sini merujuk pada keuntungan yang diperoleh dari transaksi pinjaman uang yang diberikan dengan syarat

⁴⁵ Adiwarmanto A. Karim, 'Bank Islam : Analisis Fiqih Dan Keuangan' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Utama, 2006), h. 113.

harus membayar bunga atau keuntungan tertentu. Ayat ini menegaskan bahwa orang yang memakan riba tidak dapat berdiri di hadapan Allah SWT kecuali seperti orang yang diganggu oleh setan, karena perbuatan mereka dianggap sama dengan perbuatan yang diilhamkan oleh setan.

Ayat ini juga menjelaskan bahwa jual beli yang dilakukan dengan cara yang sah dan tidak merugikan pihak lain diperbolehkan dalam Islam. Allah SWT membolehkan jual beli sebagai alternatif yang halal untuk memenuhi kebutuhan hidup, sementara riba dianggap sebagai bentuk penindasan dan eksploitasi terhadap orang yang membutuhkan. Ayat ini juga menunjukkan bahwa bagi orang yang telah diberi peringatan dari Tuhan-Nya dan berhenti dari mengambil riba, maka dosa-dosanya yang lalu akan diampuni dan urusannya menjadi terserah kepada Allah. Namun, bagi mereka yang kembali mengambil riba, maka mereka akan menjadi penghuni neraka dan kekal di dalamnya.

Surah An-Nissa (4); 29 yang artinya:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا {29}

Terjemahnya :

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-

suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁴⁶

Ayat ini membahas tentang larangan memakan harta orang lain secara batil, izin melakukan perniagaan yang dilakukan dengan kesepakatan antara kedua belah pihak, serta larangan membunuh diri sendiri. Ayat ini menekankan pentingnya menjaga kejujuran, keadilan, dan keselamatan dalam kehidupan sehari-hari, serta menunjukkan bahwa Islam sangat mendorong umatnya untuk hidup dalam keadaan yang saling menghormati dan saling membantu.

2) Hadist

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ , (رواه البيهقي وابن ماجه و صحاح ابن حبان)

Terjemahnya :

Dari Abu Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka. (HR. Al- Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

Hadits ini menjelaskan bahwasanya jual beli itu harus didasarkan pada suka sama suka antara kedua belah pihak (penjual dan pembeli), jika ada unsur keterpakasaan atau tidak rela diantara keduanya maka jual belinya cacat atau pun tidak sah.

3) Ijma'

Ulama telah sepakat bahwa jual beli (murabahah) diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau

⁴⁶ Quran.Al-Islam.Org

barang milik orang lain yang dibutuhkannya itu harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.

c. Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah

Adiwarman A. karim membagi murabahah berdasarkan :

- 1) Murabahah berdasarkan pesanan terbagi atas :
 - a) Bersifat mengikat, yaitu apabila telah pesan harus dibeli
 - b) Bersifat tidak mengikat, maksudnya walaupun nasabah telah memesan barang, tetapi nasabah tidak terikat, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.
- 2) Murabahah tanpa berdasarkan pesanan

Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (Bank dapat menyimpan uang muka pembelian kepada nasabah).⁴⁷

Misalnya, seseorang ingin membeli barang tertentu dengan spesifikasi tertentu, sedangkan orang tersebut belum ada saat pemesanan, maka si penjual akan mencari dan membeli barang yang sesuai dengan spesifikasinya, kemudian menjualnya kepada si pemesan. Contoh mudahnya, si fulan ingin membeli mobil dengan perlengkapan tertentu yang harus dicari, dibeli dan dipasang pada mobil pesannya oleh dealer

⁴⁷ Adiwarman Karim, 'Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan' (Jakarta: IIIT Indonesia, 2003), h. 163.

mobil. Transaksi murabahah melalui pesanan ini adalah sah dalam fiqih islam.⁴⁸

Para ulama syariah terdahulu sepakat bahwa pemesanan tidak boleh diikat untuk memenuhi kewajiban membeli barang yang telah dipesan itu. Alasannya pembeli barang pada saat awal telah memberikan pilihan kepada pemesanan untuk tetap membeli atau menolaknya. Namun, beberapa ulama syariah moderen menunjukkan bahwa konteks jual beli murabahah jenis ini dimana “belum ada barang”, mereka berpendapat bahwa janji untuk membeli barang tersebut bisa mengikat pemesan.⁴⁹ Terlebih lagi bila si nasabah bisa “pergi” begitu saja bahkan sangat merugikan pihak bank atau penyedia barang. Oleh karena itu para ekonom dan ulama kontemporer menetapkan bahwa si nasabah terikat hukumnya. Hal ini demi menghindari kemudharatan. Jika pembeli menerima permintaan pemesan suatu barang atau aset, ia harus membeli aset yang dipesan tersebut, serta menyempurnakan kontrak jual beli yang sah antara dia dengan pedagang barang itu. Pembeli ini dianggap pelaksanaan janji yang mengikat secara hukum antara pemesan dan pembeli.

Dalam jual beli ini pembeli dibolehkan meminta pesanan membayar uang muka atau tanda jadi saat menanda tangani kesepakatan awal pemesanan. Uang muka adalah jumlah yang dibayar oleh pemesan yang menunjukkan bahwa ia bersungguh-sungguh atas pesannya tersebut,

⁴⁸ Muhammad Syafii Antonio, ‘Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek’ (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 163.

⁴⁹ Muhammad Syafii Antonio, ‘Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek’ (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 163..

biaya *rill* pembeli harus diabayar dari uang muka. Bila nilai uang muka tersebut lebih sedikit dari kerugian yang ditanggung pembeli, pembeli dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada pemesan. sebaiknya bila berlebih pemesan berhak atas kelebihan itu.

d. Karakteristik Pembiayaan Murabahah

Karakteristik murabahah sendiri itu adalah penjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁵⁰ Tujuan nasabah melakukan jual beli dengan bank adalah karena alasan bahwa nasabah tidak memiliki uang tunai (modal) untuk bertransaksi langsung dengan supplier dengan melakukan transaksi dengan bank (sebagai lembaga keuangan) maka nasabah dapat melakukan jual beli dengan pembayaran tangguh atau di angsur. Jika murabahah dilakuka dengan cara pembayaran angsuran, maka yang timbul dari transaksi ini adalah piutang uang. Artinya, pejual akan memiliki piutang uang sebesar nilai transaksi atas pembeli dan sebaliknya pembeli mempunyai utang sebesar nilai transaksi kepada penjual.

Murabahah merupakan satu transaksi jual beli, maka harus dipenuhi rukun syarat-syarat. Adapun rukun murabahah adalah :

- 1) Penjual (bai')
- 2) Pembeli (Musytari')
- 3) Barang/objek (mabi')
- 4) Harga (tsaman)

⁵⁰ Adiwarmarman A. Karim, 'Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer' (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 86.

5) Ijab qabul (sighat) ⁵¹

Adapun syarat-syarat khusus murabahah adalah :

- 1) Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang diterapkan
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat pada barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN/MUI/IV/2000, tentang murabahah, khususnya keputusan pertama maka telah ditetapkan ketentuan umum murabahah dalam perbankan syariah :

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak di haramkan oleh syariah islam.
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini

⁵¹ Sunarto Zulkifli, 'Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah', h. 40.

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

- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalagunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.

5. Bank Syariah

Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya dengan didasarkan pada prinsip syariah dan menurut jenisnya bank syariah terdiri dari BUS (Bank umum syariah), UUS (unit usaha syariah) dan BPRS (bank pembiayaan rakyat syariah). Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang seluruh aturan dan transaksinya mengikuti prinsip-prinsip syariah. Maka dalam oprasional bank syariah sangat ditentukan oleh prinsip-prinsip syariah, tidak boleh sedikitpun ada produk yang bertentangan dengan yang bukan syariah. Salah satu prinsip bank syariah yaitu menjauhkan diri dari kemungkinan adanya unsure riba. Menghindari penggunaan sistem yang menetapkan di muka suatu hasil usaha, seperti penetapan bunga simpanan atau bunga pinjaman yang dilakukan oleh bank konvensional. Seperti yang terkandung dalam QS. Al-Baqarah ayat 278.

أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ

Terjemahannya:

“Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang-orang yang beriman”.

Ayat ini diturunkan tatkala sebagian sahabat masih juga menuntut riba dimasa lalu, walaupun riba itu sudah dilarang. Tinggalkan sisa riba maksudnya, tinggalkanlah harta kalian yang ada ditangan orang lain berupa lebihan dari pokoknya sesudah adanya peringatan ini. Riba tidak menyatu dengan iman dalam diri seseorang. Jika seseorang melakukan praktek riba, maka itu bermaknaia tidak percaya kepada Allah dan janji-janji-Nya.

Definisi bank syariah adalah lembaga keuangan syariah yang membuka layanan produk perbankan dan keuangan, investasi dalam berbagai sektor sesuai dengan kaidah syariah dan bertujuan merealisasikan pertumbuhan sosial dan ekonomi umat Islam.

Menurut UU No. 7 tahun 1992 yang direvisi dengan UU Perbankan No. 10 Tahun 1998 mendefinisikan bank syariah adalah : lembaga keuangan yang pengoperasiannya dengan sistem bagi hasil.

Dalam UU No.21 tahun 2008 mengenai Perbankan Syariah mengemukakan pengertian perbankan syariah dan pengertian bank syariah. Perbankan Syariah yaitu segala sesuatu yang menyangkut bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, mencakup kegiatan usaha, serta tata cara dan proses di dalam melaksanakan kegiatan usahanya.⁵²

C. Tinjauan Konseptual

Judul skripsi ini adalah **“Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru”**, judul

⁵²Mohamad Ainun Najib, ‘Penguatan Prinsip Syariah Pada Produk Bank Syariah’, *Jurnal Jurisprudence*, 7.1 (2017), 15–28 <<https://doi.org/10.23917/jurisprudence.v7i1.4351>>.

tersebut mengandung unsur-unsur pokok yang perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasan proposal skripsi ini lebih fokus dan lebih spesifik. Disamping itu, tujuan konseptual memiliki pembatasan makna yang terkait dengan judul tersebut akan memudahkan pemahaman terhadap isi pembahasan serta dapat menghindari kesalah pahaman. Oleh karena itu, dibawah ini akan diuraikan tentang pembahasan makna dari judul tersebut.

1. Persepsi Nasabah

Persepsi pada hakikatnya adalah proses kognitif yang dialami oleh setiap orang di dalam memahami informasi tentang lingkungannya, baik lewat penglihatan, pendengaran, penghayatan, perasaan dan penciuman.⁵³ Jadi kunci untuk memahami persepsi terletak pada pengenalan bahwa persepsi itu merupakan suatu penafsiran yang unik terhadap situasi, dan bukannya suatu pencatatan yang benar terhadap situasi.

Menurut Mifta Thoha, proses terjadinya persepsi di dasari 3 tahapan yaitu, sebagai berikut :

1. Stimulus atau rangsangan, terjadinya persepsi diawali ketika seseorang dihadapkan pada suatu stimulus/rangsangan yang hadir dari lingkungannya.
2. Registrasi, dalam proses registrasi yaitu gejala yang nampak adalah mekanisme fisik yang berupa pengindraan dan syaraf seorang berpengaruh melalui alat indera yang dimilikinya. Seseorang dapat mendengarkan atau melihat informasi terkini keadaannya tersebut.

⁵³ Miftah Thoha, 'Kepemimpinan Dan Manajemen' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), h. 141-42.

3. Interpretasi merupakan suatu aspek kognitif dari persepsi yang sangat penting yaitu proses pemberian arti kepada stimulus yang diterimanya. proses interpretasi tersebut bergantung pada cara pendalaman, motivasi, dan kepribadian.⁵⁴

2. Pembiayaan Murabahah

Pembiayaan berasal dari kata “biaya” yang berarti mengeluarkan dana untuk keperluan sesuatu. sedangkan pembiayaan itu sendiri adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁵⁵ Salah satu produk pembiayaan adalah pembiayaan dengan akad murabahah, pembiayaan murabahah merupakan produk yang mirip dengan kredit konvensional pada bank umum, sehingga banyak masyarakat yang berminat dengan akad murabahah. Piutang murabahah dibayar oleh nasabah setiap bulan melalui cicilan. Dalam akad murabahah bank sebagai penyedia pembiayaan dengan membeli barang yang dibutuhkan nasabah, dengan kesepakatan keuntungan, dengan kata lain penjualan kepada nasabah dilakukan atas dasar cost plus profit.

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga pokok dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

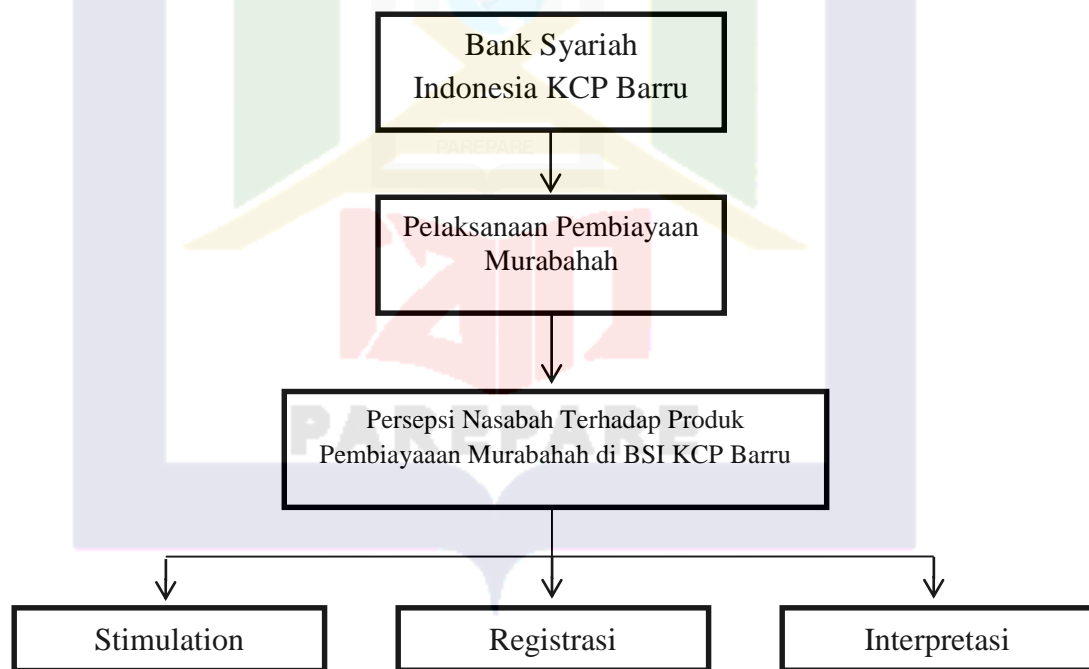
⁵⁴ Miftah Thohah, ‘Kepemimpinan Dan Manajemen’ (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), h. 149.

⁵⁵Putra.

Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam murabahah ditentukan berapa *required of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh). Karena dalam definisinya disebut adanya “keuntungan yang disepakati” karakteristik murabahah adalah sipenjual harus memberitahu pembeli tentang harga pembelian barang dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya tersebut.⁵⁶

D. Kerangka Fikir

Kerangka Pikir merupakan pedoman peneliti untuk melaksanakan penelitian dan membantu peneliti untuk fokus pada penelitian yang akan dilakukan. Adapun kerangka pikir dari penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 2.3 Kerangka Pikir

⁵⁶ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: kencana, 2008), h. 183.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, penelitian deskriptif kualitatif adalah suatu penelitian yang berusaha mendeskripsikan fenomena atau peristiwa secara sistematis sesuai dengan apa adanya. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain.

Penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini adalah penelitian lapangan (*field research*) dan pendekatan fenomenologi, dikatakan *field research* karena pengumpulan datanya diperoleh berdasarkan data lapangan, dengan manusia sebagai alat instrument penelitian utama. Fenomenologis adalah pendekatan penelitian yang tidak menggunakan hipotesis atau dugaan sementara dalam proses analisisnya, meskipun fenomenologi bisa pula menghasilkan sebuah hipotesis untuk diuji lebih lanjut. Selain itu, fenomenologi tidak diawali dan tidak memiliki tujuan untuk menguji teori melalui suatu hipotesis.⁵⁷

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi dan waktu Penelitian

Penelitian dan perolehan data dilakukan di lakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Barru di Jl. A. A. Bau Massepe, Kel. Mangempang, Kec.Barru,

⁵⁷ Sugiyono, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*”, (Bandung: CV Alfabeta 2014). h. 223

Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan 90712. Penelitian ini telah dilaksanakan kurang lebih 1 bulan lamanya (d disesuaikan dengan kebutuhan penelitian).

2. Sejarah Bank Syariah Indonesia KCP Barru

Sejarah Bank Syariah Indonesia diawali dengan krisis multi-dimensi yang terjadi di Indonesia tahun 1997-1998 serta membawa kebijakan tersendiri untuk lahirnya sejarah sistem perbankan syariah. Pada saat bank konvensional mengalami krisis ekonomi, disaat itulah lahir pemikiran tentang sebuah konsep yang bisa menyelamatkan masalah ekonomi dari ancaman krisis yang berkepanjangan. Pada Tahun 1999 pemerintah mengambil inisiatif untuk membentuk Bank Syariah Mandiri (BSM) selanjutnya melaksanakan usaha-usaha perbankan syariah serta pada tahun 2002 Bank Syariah Mandiri mendapatkan status jadi Bank Devisa. Pada tanggal 1 Februari 2021 yang bertepatan 19 Jumadil Akhir 1442 H sebagai penanda sejarah bersatunya BSM, BNIS, dan BRIS menjadi satu kesatuan, yakni Bank Syariah Indonesia. Penyatuan ini akan menggabungkan keunggulan dari ketiga bank syariah tersebut kemudian menciptakan pelayanan yang makin memuaskan, jangkauannya makin meluas, dan mempunyai kapasitas permodalan yang lebih bermutu.

Bank Syariah Indonesia KCP Barru adalah lembaga keuangan bank yang bergerak pada bidang layanan syariah yang di resmikan pada senin 22 agustus 2022, yang lokasi perusahaan berada di Jl. A. A. Bau Massepe, Kel. Mangempang, Kec. Barru, Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan 90712. Bank Syariah Indonesia KCP Barru sangat strategis serta mudah dijangkau kerana lokasinya berada di Kota Barru.

BSI adalah salah satu bank yang menjalankan kegiatannya sesuai dengan prinsip syariah ajaran Islam. *Mergernya* ketiga bank syariah tersebut merupakan upaya dalam mewujudkan Bank Syariah yang menjadi kebanggaan masyarakat, yang diinginkan sebagai kekuatan baru bagi pembangunan ekonomi pada tingkat nasional dan bekerjasama pada kesejahteraan masyarakat luas. Dengan adanya BSI dapat menjadi cerminan wajah perbankan syariah di Indonesia yang modern, umum, serta memberi kebaikan (*Rahmatan Lil Aalamiin*).

3. Visi dan Misi Bank Syariah KCP Barru

Setiap instansi terkhusus perbankan tentu mempunyai visi dan misi masing-masing dalam menjalankan kegiatan usahanya agar dapat berkembang, bersinergi serta mampu bersaing dengan instansi lainnya. Oleh karena itu, visi dan misi BSI KCP Barru antara lain:

a. Visi

Visi Bank Syariah Indonesia KCP Barru yaitu “Top 10 Global Islamic Bank”

b. Misi

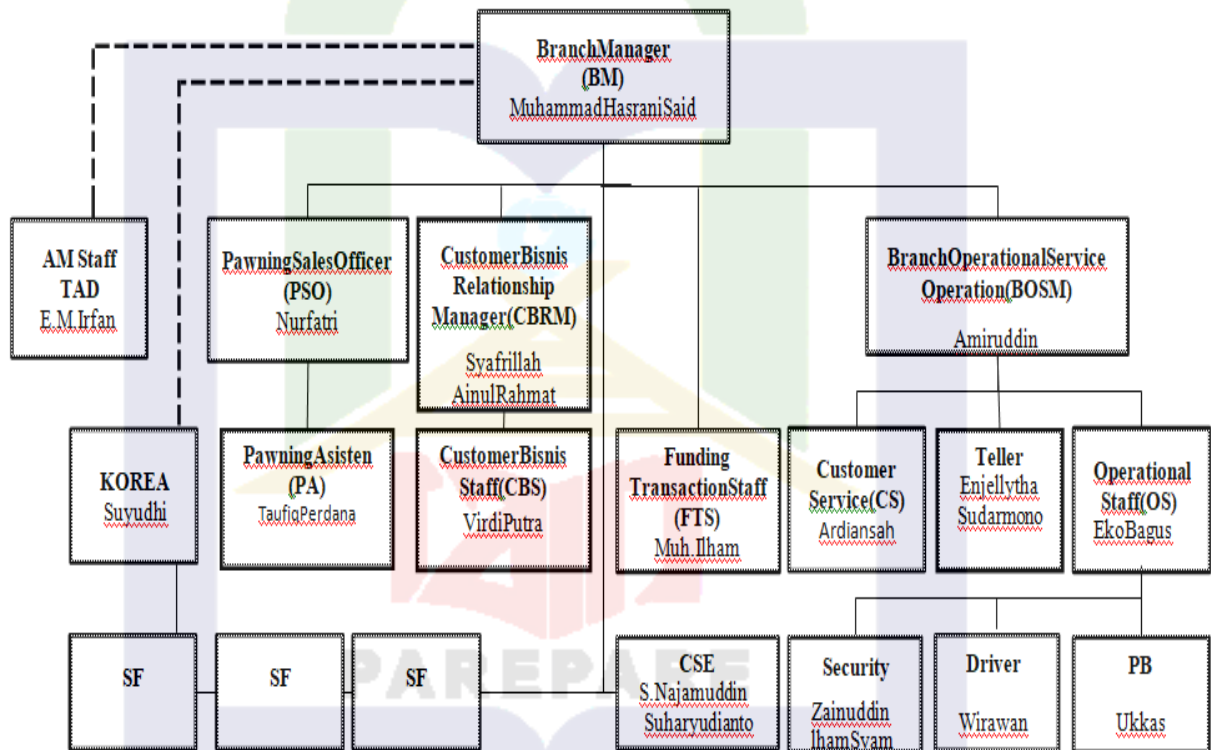
Misi merupakan upaya yang dilakukan untuk mewujudkan impian atau visi suatu organisasi. Demi meraih visi tersebut, BSI KCP Barru menetapkan tiga visi, diantaranya:

- 1) Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- 2) Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.

- 3) Menjadikan perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik Indonesia.

4. Struktur Organisasi

Keselarasan antara kegiatan, pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab dalam suatu instansi tertentu digambarkan dalam struktur organisasi. Struktur organisasi Bank Syariah Indonesia KCP Barru, diuraikan berikut ini:



Gambar 3.1 : Struktur organisasi (Bank Syariah Indonesia KCP Barru 2023)

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah pembatasan bidang kajian dan memperjelas relevansinya dengan data yang akan dikumpulkan. Fokus penelitian merupakan suatu penentuan konsentrasi sebagai pedoman arah suatu penelitian dalam upaya mengumpulkan intisari dari penelitian yang akan dilakukan dan pembatasan bidang kajian permasalahan agar dapat mempermudah dan mengarahkan penelitian ke sasaran yang tepat.⁵⁸

Penelitian yang dilakukan hanya akan berfokus pada persepsi nasabah yang menggunakan produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru. Definisi persepsi yang peneliti maksud adalah tindakan mengenali atau menafsirkan suatu informasi untuk kemudian memberikan gambaran dan pemahaman tentang lingkungannya.

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Menurut Suharsimi Arikunto, yang dimaksud data primer adalah data dalam bentuk verbal atau kata-kata yang diucapkan secara lisan, gerak-gerik

⁵⁸ IAIN Parepare, "Penulisan karya ilmiah berbasis teknologi informasi", (IAIN Parepare, 2020), h. 23.

atau perilaku yang dilakukan oleh subyek penelitian (informan) yang berkenan dengan variable yang diteliti.⁵⁹

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah pihak Bank Syariah Indonesia KCP Barru. Dalam penelitian ini data primer diperoleh langsung dari lapangan baik yang berupa observasi maupun hasil wawancara.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasikan. ⁶⁰

E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data

1. Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mengumpulkan data. Tanpa diketahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standard data yang di tetapkan.⁶¹ Dalam penelitian ini mengumpulkan data yang dilakukan melalui:

⁵⁹ Suharsi Arikunto, “*Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*”. (Jakarta: Rineka Cipta, 20018). Halm 22.

⁶⁰Indriantoro dan Supomo, 2014 h 145

⁶¹Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, 62.

a. Observasi

Observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Pengamatan dan pencatatan tersebut dilakukan terhadap objek ditempat terjadi atau berlangsungnya peristiwa. Dalam hal ini pengamatan dikhususkan terhadap proses kegiatan Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru.

b. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan kepada narasumber.⁶² Metode wawancara yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah metode wawancara tidak terstruktur. Oleh karena itu, dalam melakukan wawancara pengumpulan data telah menyiapkan instrument penelitian berupa pertanyaan-pertanyaan tertulis yang alternative jawabannya pun telah disiapkan. Dengan penelitian terstruktur ini responden diberikan pertanyaan yang sama, dan pengumpul data mencatatnya.⁶³

Teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive* yang dapat diartikan sebagai maksud, tujuan atau kegunaan. *Purposive sampling* adalah menentukan pemilihan sampel dengan alasan tertentu, bisa dikarenakan alasan mudah mendapatkan data atau alasan lainnya.

⁶²Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, 73.

⁶³Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*, cet. Ke-3 (Bandung: Penerbit Alfabet, 2013), 188.

c. Dokumentasi

Dokumentasi ini digunakan untuk mencatat, menyalin, mengambil gambar, menggandakan data atau dokumentasi tertulis lainnya.⁶⁴

Dokumentasi yang dilakukan peneliti dengan menggunakan dokumen atau arsip yang berhubungan dengan judul penelitian, baik sejarah, visi misi, dokumentasi dengan nasabah dari bank syariah dan sebagainya. Dokumentasi adalah metode pengumpulan data melalui tulisan, buku-buku dan penelitian lainnya.

2. Pengelolaan data

Pengelolaan data merupakan langkah untuk menjangkau data yang sebenarnya, pengelolaan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah koding, yaitu proses yang dilakukan ketika melakukan penelitian dimana data yang telah dikumpulkan kemudian dikategorisasikan dengan pengelompokan atau dengan menyingkat nama.

F. Uji Keabsahan Data

Adapun uji keabsahan data yang akan di pilih peneliti yaitu Kredibilitas.

1. Kredibilitas (*Credibility*)

Kredibilitas adalah uji kepercayaan dari data yang telah dihasilkan selama proses penelitian kualitatif. Ada lima hal yang dilakukan dalam uji kredibilitas ini yaitu: perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan dalam

⁶⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*, cet. Ke-3 (Bandung: Penerbit Alfabet, 2013), 74.

penelitian, triangulasi, analisis kasus negatif, serta member check. Tapi dalam uji kredibilitas ini peneliti memilih uji triangulasi.⁶⁵

Pengecekan kredibilitas dilakukan dengan cara meningkatkan ketekunan, diskusi dengan teman, dan melakukan triangulasi. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Triangulasi dilakukan dengan cara membandingkan dan mengecek data dan informasi yang telah diperoleh dengan alat dan waktu yang berbeda.⁶⁶

Triangulasi dibagi menjadi tiga, yaitu:

- 1) Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mencari data dari sumber yang beragam yang masih terkait satu sama lain.
- 2) Triangulasi teknik dilakukan dengan menggunakan beragam teknik untuk mengungkap data yang dilakukan kepada sumber data. Dan
- 3) Triangulasi waktu. Tapi triangulasi waktu ini tidak digunakan dalam penelitian ini.⁶⁷

G. Teknik Analisis Data

Menurut Miles dan Faisal analisis data dilakukan selama pengumpulan data di lapangan dan setelah semua data terkumpul dengan teknik analisis model interaktif. Analisis data berlangsung secara bersama-sama dengan proses pengumpulan data dengan alur tahapan sebagai berikut:

⁶⁵Buchari Lapau. *Metode Penelitian Kesehatan: Metode Ilmiah* (Jakarta:Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2012), h. 59.

⁶⁶ Satori dan Komairah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung:Alfabeta, 2011), h. 94.

⁶⁷ Satori dan Komairah, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung:Alfabeta, 2011), h. 170-171.

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh ditulis dalam bentuk laporan atau data yang terperinci. Laporan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, dan difokuskan pada hal-hal yang penting. Data hasil mengikhtiarkan dan memilah-milah berdasarkan satuan konsep, tema, dan kategori tertentu akan memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan juga mempermudah peneliti untuk mencari kembali data sebagai tambahan atas data sebelumnya yang diperoleh jika diperlukan. Adapun data yang dimaksud dalam penelitian ini ialah data yang belum diolah oleh peneliti. Oleh karena itu, reduksi data berlangsung selama kegiatan penelitian dilaksanakan.⁶⁸

Setelah proses mengumpulkan data yang dilakukan oleh penulis, data dari hasil wawancara dengan beberapa sumber serta hasil dari studi dokumentasi dalam bentuk catatan lapangan selanjutnya dianalisis. Kegiatan ini bertujuan untuk membuang data yang tidak perlu dan menggolongkan ke dalam hal-hal pokok menjadi fookus permasalahan yang diteliti.

Proses reduksi data yang dilakukan oleh peneliti lapangan pada saat melakukan kegiatan wawancara tidak tersrtuktur kepada informan. Hasil yang diperoleh kemudian dipilih, disatukan lalu dipisahkan atau membuang informan yang dianggap tidak perlu dan tidak berkaitan dengan penelitian ini. Hal yang dilakukan untuk memilah data yang penting dan data yang tidak penting sehingga akan dibuang data yang tidak diperlukan dan

⁶⁸ A. Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan penelitian Gabungan*, (Prenada Media, 2016), h.406

menggolongkan ke dalam hal-hal pokok yang menjadi fokus permasalahan yang diteliti yakni persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah.

2. Penyajian Data

Data yang diperoleh dikategorisasikan menurut pokok permasalahan dan dibuat dalam bentuk matriks sehingga memudahkan peneliti untuk melihat pola-pola hubungan satu data dengan data lainnya. Penyajian data dilakukan dengan menggabungkan informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan beberapa sumber data studi dokumentasi. Data yang disajikan berupa narasi kalimat, dimana setiap fenomena yang dilakukan atau diceritakan ditulis apa adanya kemudian penelitian memberikan interpretasi atau penilaian sehingga data tersaji bermakna.

3. Penyimpulan dan Verifikasi

Kegiatan penyimpulan merupakan langkah lanjut dari kegiatan reduksi dan penyajian data. Data yang sudah direduksi dan disajikan secara sistematis akan disimpulkan sementara. Kesimpulan yang diperoleh pada tahap awal biasanya kurang jelas, tetapi pada tahap-tahap selanjutnya akan semakin tegas dan memiliki dasar yang kuat. Kesimpulan sementara perlu diverifikasi. Teknik yang dapat digunakan untuk memverifikasi adalah trigulasi sumber data dan metode diskusi teman sejawat dan pengecekan anggota.

Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara dan akan berubah bila ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung tahap pengumpulan data berikutnya. Proses untuk mendapatkan bukti inilah disebut verifikasi data. Apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal didukung oleh

bukti-bukti yang kuat dalam arti konsisten dengan kondisi yang ditemukan saat peneliti kembali ke lapangan, maka kesimpulan yang diperoleh merupakan kesimpulan yang kredibel.⁶⁹

Verifikasi yang dilakukan untuk mendapatkan kepastian apakah data tersebut dapat dipercaya atau tidak. Dalam verifikasi data ini akan diprioritaskan keabsahan sumber data dan tingkat objektivitas serta adanya keterkaitan antar data dari sumber yang satu dengan sumber yang lainnya lalu menarik kesimpulan.

4. Kesimpulan Akhir

Kesimpulan akhir dapat diperoleh berdasarkan kesimpulan sementara yang telah diverifikasi. Kesimpulan final ini diharapkan dapat diperoleh setelah pengumpulan data selesai.⁷⁰

⁶⁹ Salim dan Hadir, *Penelitian Pendidikan, Metode, Pendekatan dan Jenis*, (Jakarta: Kencana, 2019), h.117

⁷⁰ V.wiratna Sujarweni, *“Metodologi Penelitian Bisnis & EKonomi”*, (Yogyakarta: Pustakabarupress, 2015)

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Pelaksanaan pembiayaan murabahah pada Bank Syariah Indonesia KCP Barru.

Murabahah merupakan akad persetujuan jual beli suatu barang dengan harga sebesar harga pokok ditambah dengan margin yang disepakati bersama dengan nasabah. Pelaksanaan atau operasional akad murabahah BSI KCP Barru diwujudkan melalui dari beberapa produk pembiayaan untuk kebutuhan investasi produktif maupun untuk kebutuhan konsumtif lainnya. Pada saat wawancara dengan pihak BSI KCP Barru memberikan informasi seputar produk pembiayaan murabahah, berikut hasil wawancara dengan Bapak Virdi Putra selaku CBR/Marketing :

“Secara umum pada BSI KCP Barru produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah diantaranya yaitu Cicil emas, dimana nasabah dapat memanfaatkan akad murabahah untuk memperoleh pembiayaan dalam rangka mencicil pembelian emas, produk pembiayaan Mitraguna dengan tujuan pembelian contohnya pembelian kendaraan, pembelian rumah dan renovasi rumah, transaksi ini dapat dijalankan dengan akad murabahah. Selanjutnya yaitu Produk pembiayaan Griya, yang berkaitan dengan kepemilikan rumah/ruko/apartemen baru maupun bekas, juga menggunakan akad murabahah dan OTO Untuk pembiayaan kendaraan seperti mobil atau motor melalui produk Oto, Bank Syariah Indonesia KCP Barru menerapkan akad murabahah.”⁷¹

Selanjutnya pernyataan yang selaras juga dijelaskan oleh Bapak Taufik

Perdana selaku *pawning assistant (PA)*:

“Dari yang saya ketahui Produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah itu yang pertama cicil emas, Oto, Griya dan juga Mitraguna. Namun untuk Mitraguna itu dapat dikatakan menggunakan akad

⁷¹ Virdi Putra, CBR/Marketing BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 11 Oktober 2023

murabahah apabila nasabah mengambil pembiayaan dengan tujuan pembelian”⁷²

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa Bank Syariah Indonesia (BSI) KCP Barru menawarkan beberapa produk pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah. Produk tersebut meliputi Cicil Emas, Mitraguna, Griya, dan OTO. Dalam wawancara, dijelaskan bahwa nasabah dapat memanfaatkan akad murabahah untuk mendapatkan pembiayaan dalam konteks mencicil pembelian emas (Cicil Emas), Pembelian kendaraan, rumah ataupun renovasi rumah (Mitraguna), kepemilikan Rumah/ruko/apartemen baru ataupun bekas (Griya), dan pembiayaan kendaraan seperti mobil atau motor (OTO). Pernyataan yang selaras dengan hasil wawancara juga menegaskan bahwa produk pembiayaan tersebut menggunakan akad murabahah dengan tujuan pembelian.

Selain itu juga dijelaskan tujuan dan manfaat dari pembiayaan murabahah itu sendiri, oleh Bapak Taufik Perdana selaku *pawining assistant (PA)* Berikut penjelasannya:

“Untuk tujuan dari pembiayaan murabahah yang utama adalah mendukung pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah juga untuk membantu nasabah memenuhi kebutuhan modal, baik itu pengadaan barang , investasi ataupun proyek bisnis”

Adapun untuk manfaat dari pembiayaan murabahah yang dijelaskan oleh Bapak Ardiansyah selaku *Costumer Servis (CS)*:

“Pembiayaan murabahah itu memiliki berbagai manfaat salah satu manfaat utamanya adalah memberikan alternatif yang halal dan tidak melibatkan unsur bunga atau riba yang pembiayaanya didasarkan pada transaksi jual beli barang, sehingga dapat memberikan kejelasan terkait sumber keuntungan dan harta yang dibiayai. Serta dalam murabahah harga jual beli

⁷² Taufik perdana, Pawwining Assistant(PA) BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 11 Oktober 2023

ditentukan dengan jelas dan disepakati di awal, memberikan kepastian kepada nasabah terkait biaya yang harus ditanggung”.⁷³

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa pembiayaan murabahah memiliki tujuan utama untuk mendukung pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah dan membantu nasabah memenuhi kebutuhan modal. Selain itu pembiayaan murabahah memberikan manfaat signifikan dengan menyediakan alternative keuangan yang halal, bebas dari unsur bunga atau riba. Proses transaksi murabahah didasarkan pada transaksi jual beli barang dan harga jual yang ditentukan dengan jelas dan disepakati diawal. Dengan demikian, pembiayaan murabahah tidak hanya menciptakan solusi finansial yang sesuai dengan prinsip syariah, tetapi juga memberikan keamanan dan kejelasan dalam transaksi ekonomi.

Meskipun memiliki manfaat yang sangat membantu, tidak jarang masih ada nasabah yang masih ragu ataupun menanyakan kesamaan produk di BSI dengan produk pada bank konvensional. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan Bapak Virdi Putra selaku CBR/Marketing BSI KCP Barru sebagai berikut:

“Dalam proses pengajuan pembiayaan , memang ada beberapa nasabah yang masih meragukan dan menanyakan kesamaan produk BSI dengan produk bank konvensional, terutama nasabah baru dalam perbankan syariah ataupun nasabah yang beralih dari konvensional ke syariah. Namun kami terus memberikan penjelasan mengenai prinsip-prinsip syariah yang mendasari produk kami, seperti transparansi, keadilan, dan keberlanjutan. Kami yakin bahwa dengan memberikan informasi komprehensif nasabah dapat memahami keunggulan produk syariah”.⁷⁴

Selanjutnya pernyataan selaras juga dijelaskan bapak Taufik perdana :

“Masih ada nasabah yang meragukan kesyariahan dan bahkan menyakan produk bank syariah ini sama saja dengan bank konvensional, maka dari itu kami berusaha memberikan pemahaman kepada nasabah juga meyakinkan

⁷³ Ardiansyah, Costumer Service (CS), Wawancara Di Kantor BSI KCP Barru Tanggal 12 Oktober 2023

⁷⁴ Virdi Putra, CBR/Marketing BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 11 Oktober 2023

nasabah terkait prinsip-prinsip syariah yang kami terapkan dalam produk kami. Kami tidak hanya memberi penjelasan perbedaan dari segi perolehan keuntungan atau margin, tapi kami lebih menekankan kepada nasabah terhadap prinsip-prinsip syariah yang digunakan dalam produk murabahah ini. Karna kalau dari segi margin itu suatu saat margin di BSI bisa saja lebih tinggi di bandingkan konvensional, maka dari itu kami lebih menekankan pada proses atau prinsip-prinsip yang diterapkan pada produk kami”.⁷⁵

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa beberapa nasabah masih meragukan dan menyamakan produk syariah dengan konvensional baik dalam prosesnya maupun perolehan keuntungannya. Namun pihak bank terus memberikan penjelasan mengenai prinsip-prinsip syariah yang mendasari produk pembiayaan tersebut, seperti transparansi, keadilan dan keberlanjutan. Mereka juga berusaha meyakinkan nasabah terkait prinsip yang digunakan pada pembiayaan murabahah, bukan hanya berfokus pada perbedaan margin melainkan lebih menekankan pada prinsip-prinsip syariah yang diterapkan pada produk murabahah tersebut.

Selain itu, Prosedur pengajuan pengambilan pembiayaan murabahah juga dijelaskan oleh Bapak Viridi Putra :

“Prosedur dalam pengambilan pembiayaan yang menggunakan akad murabahah itu tergantung pada produk pembiayaan yang diambil oleh nasabah. secara umum itu prosedur pengambilan pembiayaan yaitu, pertama collecting data atau pengumpulan data, kedua pemeriksaan berkas, ketiga wawancara untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan calon nasabah sambil menganalisis calon nasabah. ke-empat, on the spot merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha. Kelima, pengimputan berkas ke sistem. Selanjutnya yaitu akad setelah persetujuan, pihak bank dan nasabah menentukan rincian akad seperti akad murabahah, termasuk margin keuntungan dan jangka waktu pembayaran setelah itu dilakukan pengikatanyang melibatkan notaries. selanjutnya yang Pencairan pembiayaan dan yang terahir monitoring”.⁷⁶

⁷⁵ Taufik Perdana, Pawwining Assistant(PA) BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 12 Oktober 2023

⁷⁶ Viridi Putra, CBR/Marketing BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 11 Oktober 2023

Hasil wawancara diatas menjelaskan bahwa Prosedur pengajuan pembiayaan murabahah di Bank Syariah Indonesia KCP Barru secara umum melibatkan langkah-langkah berikut: *Collecting* data atau pengumpulan data, pemeriksaan berkas, wawancara, *on the spot*, pengimputan berkas ke sistem, penandatanganan akad, pencairan dan monitoring.

Perkembangan pembiayaan murabahah pada BSI KCP Barru ini bisa dikatakan mengalami perkembangan yang signifikan, hal ini terbukti dengan jumlah nasabah yang meningkat walaupun BSI KCP Barru baru beroperasi kurang lebih satu tahun, sejak diresmikan pada 22 agustus 2022. Hal ini sesuai dengan pernyataan Bapak Virdi Putra selaku CBR/Marketing BSI KCP Barru :

“Di sini itu pembiayaan yang menggunakan murabahah dapat dikatakan berkembang dengan baik, kami dapat mencapai pertumbuhan yang positif dalam permintaan dan penyaluran pembiayaan murabahah. Jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan tersebut mengalami peningkatan yang berarti, kurang lebih sekitar 3000 nasabah mitraguna dengan akad murabahah belum lagi ditambah nasabah griya, oto dan juga cicil emas, yang pasti setiap bulan itu Alhamdulillah terus meningkat”.⁷⁷

Selanjutnya pernyataan selaras juga dijelaskan oleh Bapak Taufik perdana:

“Perkembangan di BSI KCP barru itu berkembang dengan baik, melalui strategi pemasaran yang efektif dan peningkatan kualitas layanan, kami berhasil mencapai pertumbuhan yang positif, tercermin dari pertumbuhan jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah serta peningkatan volume pembiayaan yang disalurkan. kalau khus pada produk cicil emas itu tiap bulan dapat meningkat hingga 10-15 nasabah, belum lagi untuk pembiayaan murabahah yang lain itu lebih banyak peningkatan nasabahnya”.⁷⁸

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa perkembangan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru mengalami perkembangan yang cukup signifikan.

Terdapat pertumbuhan positif dalam permintaan dan penyaluran pembiayaan

⁷⁷ Virdi Putra, CBR/Marketing BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 11 Oktober 2023

⁷⁸ Taufik Perdana, Pawwining Assistant(PA) BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 12 Oktober 2023

murabahah. Jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan sekitar 3000 nasabah mitraguna dengan akad murabahah, dan terus meningkat setiap bulannya, belum lagi untuk pembiayaan griya,oto dan juga cicil emas. Hal ini didukung dengan strategi pemasaran yang efektif dan peningkatan kualitas pelayanan yang positif. Bentuk sosialisasi juga menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan pembiayaan itu sendiri. Adapun bentuk sosialisasi yang pernah dilakukan oleh pihak BSI KCP Barru dijelaskan oleh Bapak Viridi Putra selaku CBR/Marketing :

“Untuk sosialisasi kami telah melakukan dengan berbagai bentuk untuk memperkenalkan produk dan layanan kami kepada masyarakat. Kami menyelenggarakan event ataupun seminar tentang produk kami. Selain itu, kampanye pemasaran melalui media sosial, brosur, dan kampanye daring turut menjadi bagian dari upaya kami dalam menciptakan kesadaran mengenai produk dan layanan syariah yang kami tawarkan. Tim pemasaran juga aktif berpartisipasi dalam hal ini seperti turun langsung ke masyarakat baik itu dipasar, taman dan lainnya. Juga kami melakukan silaturahmi ke beberapa instansi-instansi”.⁷⁹

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa BSI KCP Barru telah melakukan sosialisasi produk dan layanan syariah melalui berbagai metode, termasuk buat event,workshop, kampanye media sosial, brosur dan daring. Mereka juga aktif turun langsung ke masyarakat di pasar, taman dan tempat lainnya. selain itu upaya silaturahmi juga dilakukan dengan beberapa instansi. Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk dan layanan yang sesuai dengan prinsip syariah.

2. Persepsi nasabah terhadap pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru.

Persepsi yang dikemukakan oleh Miftha Thoha bahwa persepsi pada hakikatnya ialah proses kognitif yang pernah dialami oleh setiap orang dalam

⁷⁹ Viridi Putra, CBR/Marketing BSI KCP Barru, wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 11 Oktober 2023

memahami setiap informasi tentang lingkungannya baik melalui penglihatan, pendengaran, penghayatan dan perasaan serta penciuman. Ini artinya bahwa persepsi seseorang merupakan yang terjadi pada dalam diri untuk mengetahui sejauh mana kita memahami dan memaknai berbagai informasi. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa komponen sebagai proses terbentuknya persepsi menurut Mifta Thoha, yang terdiri dari stimulus(rangsangan), registrasi dan interpretasi(penafsiran).

1) Stimulus/Rangsangan

Stimulus atau rangsangan merupakan proses terjadinya persepsi yang diawali ketika seseorang dihadapkan pada suatu stimulu/rangsangan yang hadir dilingkungannya kepribadian.⁸⁰ Artinya stimulus ini suatu penyerapan informasi mengenai suatu produk yang melibatkan panca indra konsumen. Pada tahap ini, konsumen akan menyerap dan menyimpan informasi yang diberikan ketika suatu produk ditawarkan atau dicoba. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Herlinawati selaku nasabah produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru menyatakan bahwa:

“Saya pertama kali mengetahui tentang pembiayaan murabahah itu dari teman saya. Dia baru juga mengambil pembiayaan untuk renovasi rumahnya, nah dia ceritakan sama saya tentang pembiayaan murabahah yang di BSI KCP Barru ini. Setelah itu saya cari tahu lebih lanjut tentang pembiayaan murabahah di media sosial”.⁸¹

Pernyataan lainnya dari salah satu nasabah pembiayaan murabahah Ibu

Sinta :

⁸⁰ Miftah Thohah, ‘Kepemimpinan Dan Manajemen’ (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), h. 149.

⁸¹ Herlinawati, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

“Kalau tentang pembiayaan murabahah pertama kali saya dengar dari saudara saya. Kebetulan mereka sudah menggunakan produk ini untuk keperluan Pembelian keperluan pembelian mobil. Ketika saya mendengar bagaimana prosesnya berjalan dan sejauh mana pembiayaan ini sesuai dengan prinsip syariah, saya mulai tertarik”.⁸²

Selanjutnya juga pernyataan dari Ibu Lili selaku nasabah pada produk pembiayaan murabahah :

“Awalnya waktu saya kesana saya melihat ada spanduk, nah saya lihat ternyata ada produk pembiayaan yang saya inginkan, awalnya saya belum tertarik tapi beberapa waktu kemudian ada yang datang sosialisasi langsung dan cerita-cerita mereka menjelaskan secara detail. Jadi saya tertarik dan mengambil pembiayaan disini”.⁸³

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa nasabah mengetahui informasi tentang pembiayaan murabahah yang ada di BSI KCP Barru dari keluarga dan teman mereka. Adapun untuk informasi lainnya mereka dapat dari media sosial dan spanduk yang dibuat sebagai bentuk sosialisasi dari pihak bank. Hal ini menunjukkan bahwa informasi dari lingkungan sosial dan kepercayaan pada aspek syariah memainkan peran penting dalam memotivasi pemohon untuk menggunakan pembiayaan murabahah serta pentingnya komunikasi langsung dan penjelasan yang rinci dalam mempengaruhi keputusan untuk menggunakan produk pembiayaan.

Namun untuk pemahaman nasabah terkait produk pembiayaan murabahah masih ada yang hanya sekedar menggunakan produknya tapi belum paham tentang murabahah sendiri. Selaras dari pernyataan ibu Sinta selaku nasabah Produk pembiayaan murabahah menyatakan :

⁸² Sinta, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁸³ Lili, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

“Saya baru dengar istilah murabahah itu setelah menggunakan produk pembiayaan disini, kalau saya taunya murabahah itu akad yang digunakan untuk produk yang saya ambil tapi secara spesifik saya juga masih kurang paham”.⁸⁴

Selanjutnya juga pernyataan dari Ibu Asmilawati selaku nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang menyatakan :

“Murabahah itu apa yah, saya juga kurang tahu saya disini cuman ambil pembiayaan cicil emas. Kalau prosedur ataupun syarat dari produk cicil emas yah saya tahu tapi kalau akad murabahahnya saya masih kurang paham”.

Pernyataan berbeda dijelaskan oleh Ibu HJ. Muslianty selaku nasabah produk pembiayaan murabahah :

“Saya pahami tentang murabahah itu adalah akad yang digunakan pada produk pembiayaan berbasis syariah dimana bank membeli asat atau barang yang di inginkan oleh nasabah, lalu menjual kembali dengan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Keuntungannya juga bersifat transparan dan tidak ada unsure ribanya”.⁸⁵

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa beberapa nasabah memiliki pengetahuan awal yang terbatas tentang istilah murabahah sebelum menggunakan produk pembiayaan berbasis syariah. Meskipun nasabah telah mengambil pembiayaan yang menggunakan murabahah pemahaman spesifik mengenai akad murabahah masih terbatas. Namun ada juga nasabah yang memahami murabahah itu sendiri dan prinsip-prinsip syariah yang diterapkan pada produk-produk pembiayaan yang mereka ambil.

2) Registrasi

Tahap ini merupakan tahap dimana konsumen mengelolah informasi yang telah ia dapatkan pada stimulus/rangsangan. Konsumen akan

⁸⁴ Sinta, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁸⁵ Hj. Muslianty, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

membandingkan antara informasi atau pengetahuan yang telah ia miliki sebelumnya mengenai produk pembiayaan dengan akad murabahah. Dengan kata lain tahap ini pihak pemasaran harus membuat para konsumen atau nasabah sadar atas keberadaan produk yang dimiliki.

Pemahaman nasabah tentang sistem pembiayaan pada BSI KCP Barru khususnya pada pembiayaan dengan akad murabahah dipengaruhi oleh persepsi nasabah atau sebagian masyarakat. Pemahaman ini juga berpengaruh pada bagaimana kemudian nasabah menepesiskan atau menganalisis perbedaan bank syariah dan bank konvensional. Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Wiwin Astuti selaku nasabah produk pembiayaan dengan akad murabahah:

“Menurut saya sistem pembiayaan murabahah disini sudah sesuai dengan prinsip syariah. Dari penjelasan dan pengalaman saya, mereka secara jelas menerapkan konsep jual beli dalam akad murabahah dengan transparan. Saya melihat proses pembelian dan penjualan aset atau barang dijalankan dengan itikad baik dan tidak melibatkan unsure riba. Kalaupun terkait kesamaan dengan bank konvensional itu tentu saja berbeda disini itu lebih mengedepankan prinsip-prinsip syariah dalam transaksinya, seperti akad murabahah, berbeda dengan bank konvensional yang menggunakan sistem bunga”.⁸⁶

Pernyataan serupa juga dijelaskan oleh Bapak Hardiansyah Basri selaku nasabah pembiayaan murabahah pada BSI KCP Barru:

“Sudah sesuai dengan syariah disini, karna sistem yang diterapkan itu berdasarkan prinsip-prinsip syariah, juga pastinya bebas riba, namun kalau untuk kesamaan dengan produk bank konvensional saya rasa sama saja cuman yang membedakan itu hanya pada akadnya saja”.⁸⁷

⁸⁶ Wiwin Astuti, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁸⁷ Hardiansyah Basri, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

Pernyataan lainnya oleh Ibu Herlinawati selaku nasabah produk pembiayaan dengan akad murabahah di BSI KCP Barru:

“Saya yakin sistem pembiayaan disini itu telah dirancang sesuai dengan prinsip syariah. Saya amati bahwa mereka mengikuti prinsip-prinsip transparansi dan keadilan dalam setiap transaksi. Penjelasan mereka mengenai akad murabahah dan bagaimana mereka mengelolah transaksi pembelian dan penjualan aset memberi saya keyakinan bahwa produk ini sesuai dengan nilai-nilai syariah. Keuntungan yang dihasilkan juga sudah dijelaskan sejak awal tanpa unsur riba”.

Pernyataan lain oleh Ibu Asmilawati selaku nasabah produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“yah sudah sesuai syariah juga terlepas dari unsure riba, tapi kalau kesamaannya itu saya rasa tidak jauh berbeda dengan produk bank konvensional baik itu syaratnya atau marginnya hampir sama, bedanya cuman pas akad disini lebih transparan”.⁸⁸

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa nasabah percaya sistem pembiayaan murabahah yang diterapkan di BSI KCP Barru sudah sesuai dengan prinsip syariah. Kepercayaan ini didasarkan pada pengamatan langsung terhadap transparansi, keadilan, dan penjelasan yang diberikan oleh lembaga keuangan. Pemahaman nasabah tentang kepatuhan produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru terhadap prinsip syariah didukung oleh pengalaman pribadi mereka.

Namun masih ada beberapa nasabah yang menyamakan produk di BSI KCP Barru dengan produk bank konvensional, hal ini dikarenakan masih kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat maupun nasabah mengenai sistem ataupun istilah-istilah dalam bank syariah itu sendiri, sehingga nasabah menganggap yang membedakan hanya terletak pada akadnya saja. Adapun

⁸⁸ Asnilawati, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

dalam hal pelayanan karyawan di BSI KCP Barru Ibu Lili selaku nasabah produk pembiayaan murabahah menyatakan bahwa :

“Bagus dari dulu memang pelayanan disini itu bagus, ramah-ramah pegawainya, pelayanannya juga cepat”.⁸⁹

Pernyataan yang selaras juga diungkapkan oleh Ibu Musliaty selaku nasabah produk pembiayaan murabahah :

“Alhamdulillah baik, ramah-ramah pegawainya. Baruki itu di depan pintu adami satpamnya sudah melayani bertanya apa keperluan kita. intinya pelayanannya baguslah”.⁹⁰

Pernyataan lain juga diungkapkan oleh Bapak Hardiansyah Basri selaku nasabah produk pembiayaan murabahah :

“Pelayanan karyawan disini menurut saya sangat memuaskan. Mereka selalu memberikan layanan dengan ramah dan professional setiap kali saya datang atau berkomunikasi dengan mereka. Mereka respuntif terhadap petanyaan dan membantu dengan baik”.⁹¹

Pernyataan yang sama juga diungkapkan oleh Ibu Wiwin Astuti selaku nasabah produk pembiayaan murabahah :

“Pelayanannya disini itu sangat ramah disbanding pada bank lain pegawai disini itu baik-baik, informatif juga cepat pelayanannya”.⁹²

Hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa nasabah cukup puas dengan pelayanan yang diberikan BSI KCP Barru. Mereka menyoroti responsive, ramah dan profesional dari karyawan. Keseluruhan, pengalaman

⁸⁹ Lili, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁹⁰ Musliati, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁹¹ Hardiansya Basri, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁹² Wiwin Astuti, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

nasabah dalam berurusan dengan bank ini diwarnai oleh interaksi positif dan perasaan dihargai sebagai nasabah.

3) Interpretasi

Interpretasi adalah suatu aspek kognitif dari persepsi yang sangat penting yaitu proses pengambilan citra atau pemberian makna oleh konsumen terhadap suatu produk. Interpretasi memberikan arti kepada stimulus yang diterimahnya. Proses interpretasi tersebut tergantung pada cara pendalaman, motivasi dan kepribadian seseorang kepribadian.⁹³. Sejalan dengan ungkapan Ibu Sinta selaku nasabah produk pembiayaan di BSI KCP Barru :

“Saya memutuskan untuk mengambil pembiayaan disini yah karna saya rasa cocok dengan saya, kemudian juga sistemnya berdasarkan sisitem islam, tidak ada bunga juga margin disini terbilang lebih rendah dibandingkan pada bank lain”.⁹⁴

Pernyataan selaras juga dijelaskan oleh Ibu Herlinawati selaku nasabah produk pembiayaan murabahah BSI KCP Barru :

“Karena saya melihat beberapa teman saya yang mengambil pembiayaan disini itu memiliki respon yang positif juga merekomendasikan kepada saya. Saya percaya bahwa pengalaman mereka yang baik akan memberikan manfaat yang sama untuk saya”.⁹⁵

Pernyataan lain oleh Ibu Muslianty selaku nasabah produk pembiayaan murabahah BSI KCP Barru :

“Saya mengambil pembiayaan disini karena saya meyakini prinsip-prinsip syariah dan murabahah adalah salah satu bentuk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan yang paling penting sesuai dengan situasi keuangan saya. Selain itu proses untuk pembiayaan disini

⁹³ Miftah Thohah, ‘Kepemimpinan Dan Manajemen’ (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), h. 149.

⁹⁴ Sinta

⁹⁵ Herlinawati, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

itu mudah dan cepat, lebih efisien dalam mendapatkan persetujuan pembiayaan”.⁹⁶

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa nasabah memutuskan unuk mengambil pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor nilai-nilai syariah, kualitas layanan, promosi, rekomendasi dari orang terdekat, keterjangkauan, dan efisiensi proses. Kesadaran akan nilai-nilai syariah dan kepercayaan pada lembaga keuangan memainkan peran yang signifikan dalam membuat keputusan keuangan.

Nasabah memiliki tanggapan yang positif dengan pembiayaan ini karena pembiayaan tersebut memiliki manfaat yang besar bagi mereka. Hal ini sejalan dengan pernyataan dari salah satu nasabah produk pembiayaan murabahah, Bapak Hardiansyah Basri :

“Alhamdulillah sudah sesuai dengan yang saya harapkan. Manfaatnya sudah tersampaikan kepada saya dengan bantuan pembiayaan ini rumah saya bisa saya renovasi, selain manfaat finansial, pelayanan pelanggan disini itu sangat respontif dan membantu memberikan informasi yang dibutuhkan”.⁹⁷

Pernyataan yang selaras juga dijelaskan oleh Ibu Wiwin Astuti selaku nasabah produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“Sangat bermanfaat untuk saya dengan pembiayaan ini saya bisa tingkatkan usaha saya, disini saya ambil pembiayaan pembelian ruko untuk tempat usaha. Saya perna menggunakan produk serupa dari bank lain, namun produk disini saya rasakan manfaatnya lebih baik, persyaratan yang transparan da kebijakan yang jelas membuat saya lebih nyaman dan percaya pada produk ini”.⁹⁸

⁹⁶ Muslianty, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁹⁷ Hardiansya basri, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

⁹⁸ Wiwin Astuti, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

Pernyataan lain oleh Ibu Lili selaku nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“Manfaatnya sangat besar, dengan pembiayaan ini sangat membantu usaha saya berkembang. Margin disini juga tidak memberatkan, masih terbilang terjangkau untuk kondisi finansial saya”.⁹⁹

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa semenjak nasabah mengambil pembiayaan tersebut mereka sangat merasakan manfaat dari pembiayaan tersebut. Pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru berdampak positif bagi nasabah dalam memenuhi kebutuhan konsumtif juga berperan penting dalam keberlangsungan usaha para nasabah. Terlepas dari manfaat yang positif terdapat beberapa kendala yang dihadapi nasabah selama menggunakan produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru. Seperti yang di ungkapkan oleh Ibu Muslianty selaku nasabah produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“Untuk kendala sebenarnya dari proses dari pembiayaan ini itu lancar saja cuman kendalanya sedikit saya itu jarak, karna rumah saya itu perbatasan pare barru jadi kalau kesini itu lumayan jauh”.¹⁰⁰

Pernyataan selaras juga dijelaskan oleh Ibu Wiwin Astuti selaku nasabah pada pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“Saya selama jadi nasabah disini Alhamdulillah tidak ada kendala, namun kalau mengenai layanan bertransaksi itu jarak dengan atm bsi sih yang lumayan jauh dan untuk lokasi atm nya juga masih sedikit, dan layanan bsi mobile nya juga sering bermasalah itu sih saja, kalau dalam proses pembiayaan lancar-lancar saja”.¹⁰¹

⁹⁹ Lili, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

¹⁰⁰ Muslianty, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

¹⁰¹ wiwin Astuti, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

Pernyataan lain oleh Ibu Asmilawati selaku nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“Kalau saya tidak adasih kendala apapun selama jadi nasabah pembiayaan disini, proses dan sistemnya baik saya tidak ada kendala apapun”.¹⁰²

Pernyataan lain oleh Bapak Hardiansyah Basri selaku nasabah pada pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru :

“Selama jadi nasabah disini saya merasa sangat puas dengan pelayanan mereka yang selalu responsif dan juga proses dari pembiayaan yang mudah serta transparan jadi menurut saya tidak ada kendala selama saya jadi nasabah disini”.¹⁰³

Hasil dari wawancara diatas menunjukkan bahwa beberapa nasabah memiliki kendala jarak tempuh yang cukup jauh untuk ke kantor bsi sendiri serta mereka juga mengeluhkan terkait layanan seperti mesin atm bsi yang masih sedikit serta bsi mobile yang sering mengalami gangguan. Namun dalam hal proses pembiayaan murabahah itu sendiri nasabah menyatakan tidak memiliki kendala apapun baik dari sistem atau proses yang ada pada pembiayaan tersebut.

B. Pembahasan

1. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah di BSI KCP Barru

Pembiayaan dengan menggunakan akad murabahah merupakan pembiayaan berupa transaksi jual beli barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati para pihak penjual dan pembeli.¹⁰⁴

¹⁰² Asmilawati, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

¹⁰³ Hardiansyah Basri, Nasabah BSI KCP Barru, Wawancara di kantor BSI KCP Barru, pada tanggal 13 Oktober 2023

¹⁰⁴ Andrianto And M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)*, Ed. Qiara Media, CV. Penerbit Qiara Media (Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2019). Hal.338

Pelaksanaan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru berjalan baik, dengan menawarkan beberapa produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah seperti, produk Mitraguna, Griya, cicil emas dan Oto. Nasabah dapat memanfaatkan akad murabahah untuk berbagai keperluan, seperti mencicil pembelian emas, pembelian kendaraan, rumah, renovasi rumah, dan lainnya.

Pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru memiliki tujuan utama untuk mendukung pembiayaan sesuai dengan prinsip syariah dan membantu nasabah memenuhi kebutuhan modal, baik itu untuk pengadaan barang, investasi, maupun proyek bisnis. Adapun manfaat Utama pembiayaan murabahah adalah memberikan alternatif keuangan yang halal, tidak melibatkan unsur bunga atau riba. Kejelasan terkait sumber keuntungan dan harta yang dibiayai menjadi salah satu manfaat signifikan. Dalam murabahah, harga jual beli ditentukan dengan jelas dan disepakati di awal, memberikan kepastian biaya kepada nasabah.

Adapun prosedur dalam pengambilan pembiayaan yang menggunakan akad murabahah memiliki syarat-syarat dan proses berbeda, tergantung pada produk pembiayaan yang diambil oleh nasabah. Namun secara umum prosedur pengambilan produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru meliputi tahapan sebagai berikut :

- a. Pertama *collecting* data atau pengumpulan data, pada tahap ini pihak Bank Syariah Indonesia Barru mengumpulkan berkas-berkas calon nasabah yang dibutuhkan seperti Kartu identitas calon nasabah, kartu identitas suami/istri, kartu keluarga dan surat nikah, Slip gaji terakhir, surat-surat referensi dari kantor tempat bekerja atau SK untuk PNS, salinan rekening bank tiga bulan terakhir. Pada tahap ini semua berkas-berkas yang dibutuhkan akan

dikumpulkan kepada pihak bank dan apabila berkas-berkas sudah dilengkapi oleh calon nasabah maka akan mengisi form permohonan. Pada pengisian ini terdapat berbagai hal yang harus dilengkapi seperti mengisi data-data suami, data-data keluarga, besar permohonan, dll. Permohonan pembiayaan tergantung dari kemampuan angsuran nasabah, tidak serta merta memberikan dengan plafond yang tinggi sedangkan gajinya rendah. Kemampuan angsuran nasabah di hitung 70% dari gaji nasabah.

b. Pemeriksaan berkas

Setelah data calon nasabah terkumpul akan dilakukan pemeriksaan berkas, apakah berkas yang dikumpulkan telah sesuai dengan syarat permohonan pembiayaan dan Slik OJK. Pemeriksaan Slik OJK bertujuan untuk mengetahui pembiayaan calon nasabah di bank lain dan untuk menilai kelayakan kredit calon nasabah dan apabila di anggap memenuhi syarat, maka permohonan tersebut bisa berlanjut ke tahap selanjutnya yaitu melakukan wawancara kepada calon nasabah.

c. Wawancara

Pada tahap ini dilakukan oleh pihak bank/karyawan marketing kepada calon nasabah dengan langsung berhadapan dengan calon nasabah untuk meyakinkan apakah berkas-berkas tersebut sesuai. Wawancara ini juga bertujuan untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan calon nasabah sambil menganalisis calon nasabah. Tidak akan diberikan pembiayaan apabila si nasabah mengajukan pembiayaan untuk keperluan yang non halal. Jadi tujuan pembiayaannya harus jelas karena akan tergambar pada akad. Setelah melakukan wawancara, tahap selanjutnya adalah *On The Spot*.

d. On The Spot

Merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha atau jaminan. Pada tahap ini pihak bank meninjau secara langsung kelengkapan objek yang dijadikan jaminan.

e. Pengimputan berkas ke sistem

Ditahap ini setelah pihak bank melakukan wawancara maka akan melakukan pengimputan berkas calon nasabah ke sistem Bank Syariah Indoseia KCP Barru yang bernama Wais. Karena pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Barru Berbasis sistem, maka semua terpantau melalui sistem. Setelah di input dan telah terverifikasi dan dinyatakan permohonan diterima maka akad akan keluar dari sistem dan di *download* oleh karyawan marketing.

f. Penandatanganan akad

Setelah akad keluar maka pihak bank akan melakukan penandatanganan akad kepada nasabah, dimana sebelum penandatanganan akad dilakukan karyawan marketing akan membacakan terlebih dahulu inti-inti dari akad seperti besarnya plafond, tenor, dan tanggal jatuh tempo, setelah dibacakan dan disetujui oleh nasabah maka akan dilakukan penandatanganan. Penandatanganan dapat dilakukan di kantor atau ditempat nasabah. Setelah penandatanganan akad, berkas-berkas tersebut di input kembali ke sistem wais, dan apabila telah 100% dapat dicairkan maka akan dilakukan pencairan.

g. Pencairan

Tahap setelah penandatanganan akad adalah Pencairan, sebelum pencairan berkas-berkas kembali di input ke sistem untuk diperiksa, apabila telah

disetujui oleh pemutus maka pembiayaan akan berlanjut ke tahap pencairan. Pencairan akan ditransfer langsung ke rekening nasabah.

h. Monitoring

Monitoring adalah proses akhir dari sebuah pembiayaan. Monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan *bisnis plan* yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka pihak bank harus segera melakukan tindakan seperti turun langsung kelapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan yang dialami nasabah, kemudian memberikan solusi penyelesaian masalah kepada nasabah.

Hasil penelitian diatas berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Iin Andini pada tahun 2019 yang menyatakan bahwa dalam pelaksanaannya melalui beberapa langkah yaitu: permohonan pembiayaan, pengumpulan data, analisis pembiayaan, survey objek pembiayaan, persetujuan pembiayaan, pengikatan, pencairan pembiayaan, monitoring.¹⁰⁵ Perbedaan ini didasari pada lokasi penelitian yang berbeda, dimana setiap instansi pastinya memiliki prosedur ataupun kebijakan yang berbeda dalam proses dan transaksinya, penelitian terdahulu melaksanakan penelitiannya di BNI Syariah sementara peneliti saat ini melaksanakan penelitian di Bank Syariah Indonesia.

¹⁰⁵ Iin Andani, 'Persepsi Nasabah Tentang Murabah Pada BNI Syariah:Relasi Terhadap Pedagang Kecil Di Kab.Pangkep', *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2021, 2013–15..

Sementara itu perkembangan pembiayaan akad murabahah di BSI KCP Barru mengalami peningkatan yang signifikan. Table peningkatan nasabah pada produk pembiayaan dengan akad murabahah, sebagai berikut

Tabel 4.1
Data Perkembangan Produk Pembiayaan Murabahah BSI KCP Barru

No	Jenis produk pembiayaan	Jumlah nasabah		
		Aug	Sep	Okt
1	Mitraguna	3.690	3.876	3.921
2	Griya	1.892	1.940	2.006
3	Oto	2.489	2.556	2.613
4	Cicil emas	698	720	738

Sumber : Bank Syariah Indonesia KCP Barru

Berdasarkan data diatas, menunjukkan bahwa perkembangan produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah di BSI KCP Barru mengalami peningkatan yang signifikan. Dapat dilihat jumlah nasabah 3 bulan terakhir terus meningkat, walaupun baru beroperasi kurang lebih 1 tahun namun pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru mengalami perkembangan yang positif. Dimana jenis pembiayaan yang paling dominan adalah mitraguna. Dalam pencapaian ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yang berpengaruh dalam pencapaian tersebut adalah kerjasama tim, semangat, dan kinerja dari marketing dan Account Officer dalam memasarkan produk pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Barru ini, mereka adalah ujung tombak dalam menaikkan pencapaian pembiayaan.

Bentuk sosialisasi BSI KCP Baru terkait produk pembiayaan murabahah dengan melalui berbagai metode seperti menyelenggarakan event dan seminar, mempromosikan pembiayaan murabahah melalui media sosial dan pembagian brosur, serta melalui iklan secara daring, menjalin silaturahmi ke beberapa instansi, mereka juga aktif turun langsung ke masyarakat di pasar, taman dan tempat lain untuk sosialisasi produk. Upaya ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap produk dan layanan yang sesuai dengan prinsip syariah. Meskipun pembiayaan murabahah mengalami peningkatan yang signifikan tidak dipungkiri ada beberapa nasabah BSI KCP Baru yang masih saja meragukan kesyariahan produk dan bahkan menyamakan produk syariah dengan konvensional baik dalam proses maupun perolehan keuntungannya. Upaya pihak BSI KCP Baru dalam mengatasi keraguan nasabah dengan memberikan penjelasan dan pemahaman tentang prinsip-prinsip syariah yang mendasari produk murabahah seperti transparansi, keadilan, keberlanjutan, termasuk perbedaan dalam perolehan keuntungan. Pihak bank selalu menekankan pada nasabah terkait prinsip-prinsip syariah yang digunakan pada produk murabahah di BSI KCP Baru.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh M.Iqbal Novriza, As'ad Badar dan Ahmad Fuadi pada tahun 2022 yang menyatakan bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah mudah dan tidak memberatkan nasabah serta pelaksanaan pembiayaan tersebut telah berjalan sesuai ketentuan dan kebijaksanaan pembiayaan bank yang berarti

pelaksanaannya efektif.¹⁰⁶ Hal tersebut sejalan dikarenakan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru dipandang lebih mudah karena kejelasan dalam pembagiannya, tidak memerlukan analisa yang rumit baik pada prosedur ataupun transaksinya serta menguntungkan baik dari pihak bank maupun pihak nasabah.

2. Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru

Persepsi di definisikan sebagai proses mengorganisasikan dan memaknakan kesan-kesan indra untuk memberikan indra terhadap lingkungannya. Seseorang mempersepsikan terhadap sesuatu dapat berbeda dengan kenyataan yang objektif. Berkaitan dengan proses persepsi, seperti yang diungkapkan dari definisi persepsi yang dikemukakan oleh Miftha Thoha bahwa persepsi pada hakikatnya adalah proses kognitif yang pernah dialami oleh setiap orang dalam memahami informasi tentang lingkungannya baik melalui penglihatan, pendengaran, penghayatan, dan perasaan serta penciuman. Ini artinya bahwa persepsi seseorang merupakan proses yang terjadi pada dalam diri untuk mengetahui sejauh mana kita memahami dan memaknai berbagai informasi. Dalam penelitian ini, untuk mengetahui sejauh mana persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru, peneliti menggunakan beberapa komponen sebagai proses terbentuknya persepsi menurut Miftha Thoha, yang terdiri dari :

¹⁰⁶ M.Iqbal Novriza, As'ad Badar, and Ahmad Fuadi, '*Persepsi Nasabah Terhadap Kesyariahan Produk Pembiayaan Akad Murabahah Pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Stabat*', Jurnal El Rayyan: Jurnal Perbankan Syariah, 1.2 (2022): 130–138.

1. Stimulus atau rangsangan

Stimulus atau rangsangan merupakan proses terjadinya persepsi yang diawali ketika seseorang dihadapkan pada suatu stimulu/rangsangan yang hadir dilingkungannya. Artinya stimulus ini suatu penyerapan informasi mengenai suatu produk yang melibatkan panca indra konsumen. Pada tahap ini, konsumen akan menyerap dan menyimpan informasi yang diberikan ketika suatu produk ditawarkan atau di coba. Stimulus merupakan langkah awal terjadinya persepsi. Adapun nasabah memperoleh informasi mengenai pembiayaan murabahah dari keluarga ataupun teman yang menggunakan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru, untuk sumber lain, seperti media sosial, browser, dan spanduk sosialisasi dari pihak BSI KCP Barru. Hal ini menunjukkan bahwa informasi dari lingkungan sosial dan kepercayaan pada aspek syariah memainkan peran penting dalam memotivasi pemohon untuk menggunakan pembiayaan murabahah serta peran penting pihak marketing dalam memasarkan produknya, mempengaruhi keputusan nasabah untuk menggunakan produk pembiayaan. Meskipun demikian, ada beberapa nasabah yang baru mengetahui istilah murabahah setelah menggunakan produk, menunjukkan bahwa pengetahuan awal mengenai akad murabahah masih terbatas. Walaupun nasabah telah mengambil pembiayaan yang menggunakan murabahah pemahaman spesifik mengenai akad murabahah masih terbatas. Namun, informasi dari sosial dan kepercayaan pada aspek syariah tetap menjadi faktor kunci dalam pengambilan keputusan nasabah.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ema Yunita pada tahun 2020 yang menyatakan bahwa masyarakat masih

kurang paham dengan istilah murabahah, hal ini dikarenakan istilah-istilah yang digunakan perbankan syariah menggunakan bahasa arab atau bahasa yang jarang didengar dan terasa asing ditelinga nasabah.¹⁰⁷ Hal tersebut sejalan karena beberapa narasumber pada penelitian ini juga menyatakan kurang paham dengan istilah murabahah bahkan tidak mengetahui istilah murabahah, terutama dengan narasumber yang baru menggunakan produk syariah. Pengetahuan para narasumber masih terbatas karena pembiayaan syariah ini masih terbilang baru dibanding dengan pembiayan konvensional juga istilah dalam bank syariah yang jarang didengar oleh masyarakat sehingga pemahaman spesifik tentang murabahah terbatas, disinilah peran pihak bank untuk menjelaskan kepada mereka terkait produk ataupun istilah dalam bank syariah itu sendiri.

2. Registrasi

Tahap registrasi merupakan proses di mana nasabah mengelola informasi yang diterima dari stimulus. Nasabah akan membandingkan antara informasi baru dengan informasi atau pengetahuan yang telah ia miliki sebelumnya mengenai produk pembiayaan murabahah. Dengan kata lain tahap ini pihak pemasaran harus membuat para konsumen atau nasabah sadar atas keberadaan produk yang dimiliki. Baik itu dengan cara sosialisasi secara langsung maupun sosialisasi secara tidak langsung. Nasabah menilai bahwa sistem pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru sudah sesuai dengan prinsip syariah baik dari proses maupun transaksinya. Kepercayaan ini didasarkan

¹⁰⁷ Miftahul Reski Putra Nasjum, 'Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Cabang Takengon', *Kaos Gl Dergisi*, 8.75 (2020), 147–54.

pada pengamatan langsung terhadap transparansi, keadilan, dan penjelasan yang diberikan oleh lembaga keuangan. Pemahaman nasabah tentang kepatuhan produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru terhadap prinsip syariah didukung oleh pengalaman pribadi mereka.

Namun masih ada beberapa nasabah yang menyamakan produk di BSI KCP Barru dengan produk bank konvensional, hal ini dikarenakan masih kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat maupun nasabah mengenai sistem ataupun istilah-istilah dalam bank syariah itu sendiri, sehingga nasabah menganggap yang membedakan hanya terletak pada akadnya saja. Dalam hal pelayanan, nasabah menyatakan kepuasan mereka terhadap responsif, keramahan, dan profesionalisme karyawan BSI KCP Barru.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Arselah Ari Murti pada tahun 2018 yang menyatakan bahwa nasabah masih menyamakan sistem bunga yang ada di bank konvensional dengan sistem margin murabahah pada bank syariah sehingga mereka menilai perbedaan hanya terletak pada proses akad.¹⁰⁸ Hal ini sejalan karena pada temuan peneliti di lapangan nasabah menganggap kredit yang diberikan bank konvensional sama saja dengan pembiayaan pada bank syariah, dimana marginnya tidak jauh dari bunga bank konvensional yang berarti masih kurangnya sosialisasi terhadap masyarakat maupun nasabah mengenai sistem ataupun istilah-istilah dalam bank syariah itu sendiri.

¹⁰⁸ Arselah Ari Murti, 'Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan BNI Syariah Cabang Bengkulu' (Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu, 2018).

3. Interpretasi

Interpretasi merupakan suatu aspek kognitif dari persepsi yang sangat penting yaitu proses pengambilan citra atau pemberian makna oleh konsumen terhadap suatu produk. Interpretasi ini berkaitan erat dengan bagaimana nasabah memberikan makna terhadap stimulus atau informasi yang diterima. Proses interpretasi tersebut tergantung pada cara pendalaman, motivasi, dan kepribadian seseorang. Nasabah menginterpretasikan pembiayaan tersebut sebagai sesuatu yang sesuai dengan nilai-nilai syariah, tanpa bunga, dan dengan margin yang terbilang lebih rendah dibandingkan bank lain.

Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan di BSI KCP Barru sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai syariah, kualitas layanan, rekomendasi dari orang terdekat, dan efisiensi proses. Pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru berdampak positif bagi nasabah dalam memenuhi kebutuhan konsumtif ataupun produktif juga berperan penting dalam keberlangsungan usaha para nasabah.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Iin Andini pada tahun 2019 yang menyatakan bahwa nasabah memutuskan mengambil pembiayaan dipengaruhi faktor kebutuhan, artinya nasabah mengambil pembiayaan hanya untuk kebutuhan usahanya dengan mengesampingkan nilai-nilai syariah.¹⁰⁹ Hal ini berbeda karena pada BSI KCP Barru nasabah mengambil pembiayaan selain untuk kebutuhan

¹⁰⁹ Iin Andani, 'Persepsi Nasabah Tentang Murabah Pada BNI Syariah:Relasi Terhadap Pedagang Kecil Di Kab.Pangkep', *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2021, 2013–15..

usahanya, nasabah lebih mengutamakan nilai-nilai syariah, kualitas layanan serta rekomendasi dari keluarga dan teman terdekat yang sudah memiliki pengalaman dalam bertransaksi di BSI KCP Barru.

Manfaat yang dirasakan oleh nasabah juga menjadi poin penting dalam membentuk persepsi yang baik terhadap produk tersebut. Pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru berdampak bagi nasabah dalam memenuhi kebutuhan konsumtif juga berperan penting dalam keberlangsungan usaha para nasabah. Meskipun terdapat kendala seperti jarak dan keterbatasan layanan, kebanyakan nasabah merasa puas dengan proses dan sistem pembiayaan murabahah yang dihadirkan oleh BSI KCP Barru. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mustakim Muchlis pada tahun 2021 yang menyatakan bahwa mereka yang menggunakan bank syariah adalah mereka yang memiliki kesadaran agama tanpa memperdulikan mengenai masih kurangnya fasilitas yang disediakan oleh bank syariah.¹¹⁰ Hal ini sejalan karena nasabah pada BSI KCP Barru juga banyak meneguhkan terkait jarak tempuh dan layanan yang sering mengalami gangguan seperti BSI Mobile, namun hal tersebut tidak menjadi alasan untuk tidak bertransaksi di Bank syariah, mereka lebih percaya pada prinsip syariah yang ditetapkan untuk menghindari terjadinya riba.

¹¹⁰ Mustakim Muchlis, 'Persepsi Nasabah Terhadap Bank Syariah Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam (JIEI)*, 7.03 (2021), 1793–98.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bank Syariah Indonesia KCP Barru menawarkan beberapa produk pembiayaan yang sesuai prinsip syariah seperti Mitraguna, Griya, Cicil Emas dan OTO. Mereka juga aktif turun langsung ke masyarakat di pasar, taman dan tempat lainnya. Bank syariah Indonesia KCP Barru menyalurkan produk pembiayaan murabahah melalui beberapa langkah, yaitu: (1) Pengumpulan data, (2) Pemeriksaan berkas, (3) Wawancara, (4) *On the spot*, (5) pengimputan data ke sistem, (6) Penandatanganan akad, (7) Pencairan, (8) Monitoring.
2. Persepsi nasabah terhadap produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru melalui beberapa tahapan, yang dimana pada tahap stimulus nasabah tertarik mengambil pembiayaan di BSI didasarkan pada bujukan keluarga ataupun teman yang telah menggunakan pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru. Pada tahap registrasi nasabah meyakini bahwa sistem pembiayaan murabahah yang diterapkan di BSI KCP Barru sudah sesuai dengan prinsip syariah serta terbebas dari unsure riba, mereka merasa puas dengan pelayanan yang diberikan. Adapun pada tahap interpretasi beberapa nasabah mempersepsikan produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru dengan produk yang disalurkan oleh bank konvensional memiliki kesamaan dan menilai perbedaan hanya terletak di proses

akadnya, namun tidak dipungkiri manfaat yang diberikan sangat besar dalam memenuhi kebutuhan konsumtif dan berperan penting dalam keberlangsungan usaha para nasabah.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, saran yang dapat diberikan meliputi:

1. Bagi BSI KCP Barru, perlu meningkatkan sosialisasi dan edukasi kepada masyarakat untuk membangun pemahaman tentang perbankan syariah dan produk-produknya agar dapat meningkatkan kepercayaan nasabah.
2. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mencari teori-teori yang kuat dan mendukung dalam menungjang permasalahan yang diangkat.
3. perbankan syariah melalui berbagai insentif dan kemudahan perizinan agar dapat terus berkembang dan memberikan alternatif jasa keuangan syariah yang lebih luas kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Al-Qur'an Al-Karim

Kementrian Agama RI, *Al-Qur-an Dan Terjemahan*, 2019

Andani, Iin, 'Persepsi Nasabah Tentang Murabah Pada BNI Syariah:Relasi Terhadap Pedagang Kecil Di Kab.Pangkep', *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 2021, 2013–15

Andrianto, and M. Anang Firmansyah, 'Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)', *CV. Penerbit Qiara Media*, 2019, 536

Andrianto, and M. Anang Firmansyah, *Manajemen Bank Syariah (Implementasi Teori Dan Praktek)*, ed. by Qiara Media, *CV. Penerbit Qiara Media* (Jawa Timur: CV. Penerbit Qiara Media, 2019)

Anshori, Abdul Ghofur, 'Perbankan Syariah Di Indonesia' (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2007), p. 304

Antonio, Muhammad Syafi'i, 'Bank Syariah Dari Teori Ke Praktik' (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), p. 160

Antonio, Muhammad Syafii, 'Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktek' (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), p. 163

Ari Sita Nastiti, Agung Ivan Firdaus, 'Menuju Tiga Dekade Perkembangan Perbankan Syariah Di Indonesia', *Ayan*, 8.5 (2019), 55

Arsela Ari Murti, 'Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan BNI Syariah Cabang Bengkulu' (Institut Agama Islam Negerei (IAIN) Bengkulu, 2018)

Ascarya, 'Akad & Produk Bank Syariah' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2011), p. 90

———, 'Akad Dan Produk Bank Syariah' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2015), p. 123

BR Rustam, 'Manajemen Risiko Pembiayaan Di Bmt Marhamah

- Cabang Garung Wonosobo', 2019
- Fathimah, Vidya, 'Pengaruh Perkembangan Jumlah Tabungan, Deposito Dan Bagi Hasil Terhadap Jumlah Pembiayaan Yang Diberikan Oleh Perbankan Syariah Di Sumatera Utara', *Jurnal Ilman*, 5.1 (2017), 41–52
- Ilhamy, Muhammad Lathief, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, FEBI UIN-SU Press, 2018
- Ismail, 'Perbankan Syariah' (Jakarta: Kencana, 2017), p. 84
- Jalaluddin, 'Psikologi Agama' (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2010), p. 13
- Karim, Adiwarmanto, 'Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan' (Jakarta: IIT Indonesia, 2003), p. 163
- , 'Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2006), p. 113
- Karim, Adiwarmanto A., 'Bank Islam: Analisis Fiqih Dan Keuangan' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Utama, 2006), p. 113
- , 'Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer' (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), p. 86
- Karnaen Perwataatmadja & Muhammad Syafi'i, 'Apa & Bagaimana Bank Islam' (Yogyakarta: PT.Dana Bhakti Prima Yasa, 1992), p. 23
- Kasmir, 'Analisis Laporan Keuangan' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2011), p. 93
- , *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2014)
- , 'Pemasaran Bank' (Jakarta: kencana, 2008), p. 183
- Kotler, Philip, 'Organisasi Dan Manajemen Perilaku' (Jakarta: Kencana, 1995), p. 129
- Miftahul Reski Putra Nasjum, 'Analisis Persepsi Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Cabang Takengon', *Kaos GL Dergisi*, 8.75 (2020), 147–54
- Muafiah, Andi Firdha, 'Analisis Kelayakan Pembiayaan Bank Syariah', *Ayan*, 8.5 (2019), 55
- Muchlis, Mustakim, 'Persepsi Nasabah Terhadap Bank Syariah Di Indonesia', *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam (JIEI)*, 7.03 (2021), 1793–98
- Muhammad, 'Manajemen Bank Syariah' (Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002), p. 260

- , 'Model-Model Akad Pembiayaan Di Bank Syariah' (Yogyakarta: UUI Press, 2009), p. 87
- Najib, Mohamad Ainun, 'Penguatan Prinsip Syariah Pada Produk Bank Syariah', *Jurnal Jurisprudence*, 7.1 (2017), 15–28
- Nitisusastro, Mulyadi, 'Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Kewirausahaan' (Bandung: Alfabeta, 2013), p. 24
- Novriza, M.Iqbal, As'ad Badar, and Ahmad Fuadi, 'Persepsi Nasabah Terhadap Kesyarifan Produk Pembiayaan Akad Murabahah Pada PT.Bank Sumut Syariah Kantor Cabang Stabat', *Jurnal El Rayyan: Jurnal Perbankan Syariah*, 1.2 (2022), 130–38
- Ola, Andi Wetenri, 'Kakan Kemenag Hadiri Peresmian Dan Peluncuran Kantor BSI KCP Barru', *Kementrian Agama RI Sulawesi Selatan*, 2022
- Personal, Munich, Repec Archive, Naendhy Sunaendy, and Lilla Fadhilah, 'Syariah Bank Financing', 90855, 2018
- Putra, Nurmasrina dan P. Adiyes, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, 2018
- Rachmatia, and Dedi Sufriadi, 'Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh', *Pamator Journal*, 13.1 (2020), 143–50
- Rachmatina, and Dedi Sufriadi, 'Persepsi Nasabah Terhadap Praktik Produk Pembiayaan Murabahah BNI Syariah Cabang Banda Aceh', *Pamator Journal*, 13.1 (2020), 143–50 <<https://doi.org/10.21107/pamator.v13i1.6983>>
- Rahman, Afzahlur, 'Doktrin Ekonomi Islam' (Yogyakarta: PT.Dana Bhakti Wakaf, 1995), p. 380
- Razak Darmianti, *Manajemen Pemasaran* (Parepare: IAIN Parepare Nusantara Press, 2023)
- Sarwono, Sarlito, 'Psikologi Lingkungan' (Jakarta: Gramedia, 1992)
- Siregar, Dewi Handayani, 'Pengaruh Citra Perusahaan, Kualitas Layanan, Dan Word of Mouth Terhadap Keputusan Menjadi Nasabah Di Bank Umum Syariah Yogyakarta', *Skripsi: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta*, 2020, 67
- Sunaryo, 'Psikologi Untuk Keperawatan' (Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC, 2004), p. 14
- Thoha, Miftah, 'Kepemimpinan Dan Manajemen' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2010), pp. 141–42
- Thohah, Miftah, 'Kepemimpinan Dan Manajemen' (Jakarta: PT.Raja Grafindo

- Persada, 2010), p. 149
- Usman Rachmadi, 'Aspek Hukum Perbankan Syariah Di Indonesia' (Jakarta: Sinar Grafika, 2012), p. 114
- Veithzal, Rivai, 'Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan Dari Teori KePraktik' (Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada, 2004), p. 53
- Zuhirsyan, Muhammad, and Nurlinda Nurlinda, 'Pengaruh Religiusitas, Persepsi Dan Motivasi Nasabah Terhadap Keputusan Memilih Perbankan Syariah', *JPS (Jurnal Perbankan Syariah)*, 2.2 (2021), 114–30
- Zulkifli, Sunarto, 'Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah', p. 40



LAMPIRAN- LAMPIRAN





NAMA MAHASISWA : NURFADILAH

NIM : 19.2300.085

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

PRODI : PERBANKAN SYARIAH

JUDUL : PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK
SYARIAH INDONESIA KCP BARRU

PEDOMAN WAWANCARA

Pertanyaan wawancara penelitian

1. Nasabah Pembiayaan Murabahah
 - a. Stimulasi
 - 1) Bagaimana anda pertama kali mendengar atau mengetahui tentang pembiayaan murabahah ?
 - 2) Apakah ada sumber informasi tertentu yang memberikan informasi tertentu tentang pembiayaan murabahah ? Bisakah anda menjelaskan pengalaman anda dalam menerima informasi tersebut?
 - 3) Bagaimana pemahaman anda terkait produk pembiayaan murabahah yang anda gunakan?
 - b. Registrasi

- 1) Apakah menurut anda sistem pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru sudah sesuai dengan prinsip syariah ?
- 2) Apakah anda merasa produk pembiayaan BSI KCP Barru sama saja dengan produk di bank konvensional ?
- 3) Bagaimana pelayanan karyawan selama anda bertransaksi di BSI KCP Barru?

c. Interpretasi

- 1) Mengapa anda kemudian memutuskan untuk menjadi nasabah di produk pembiayaan murabahah BSI KCP Barru?
- 2) Apakah manfaat yang diperoleh dari pembiayaan tersebut sudah sesuai dengan yang anda harapkan?
- 3) Apasaja kendala yang anda alami selama menjadi nasabah pada pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru?

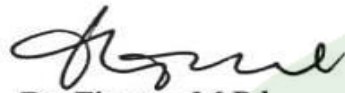
2. Pihak bank

- 1) Apa saja produk pembiayaan murabahah di BSI ?
- 2) Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan murabahah hingga akad disetujui?
- 3) Apa tujuan dan manfaat pembiayaan murabahah tersebut ?
- 4) Apakah dalam prosesnya terdapat nasabah yang meragukan dan masih menanyakan kesamaan produk di BSI dengan produk bank konvensional ?
- 5) Bagaimana bentuk sosialisasi yang pernah dilakukan oleh BSI KCP Barru tentang pembiayaan murabahah ?
- 6) Bagaimana perkembangan pembiayaan murabahah pada BSI KCP Barru ?

Parepare, 22 September 2023

Mengetahui,

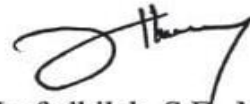
Pembimbing Utama



Dr. Firman, M.Pd.

NIP. 19650220 200003 1 002

Pembimbing Pendamping



Dr. Nurfadhilah, S.E., M.M.

NIP. 19710208 200112 2 002



Transkrip wawancara

I. Pihak Bank Syariah KCP Barru

1. Apa saja produk pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru ?

“Secara umum pada BSI KCP Barru produk pembiayaan yang menggunakan akad murabahah diantaranya yaitu Cicil emas, dimana nasabah dapat memanfaatkan akad murabahah untuk memperoleh pembiayaan dalam rangka mencicil pembelian emas, produk pembiayaan Mitraguna dengan tujuan pembelian contohnya pembelian kendaraan, pembelian rumah dan renovasi rumah, transaksi ini dapat dijalankan dengan akad murabahah. Selanjutnya yaitu Produk pembiayaan Griya, yang berkaitan dengan kepemilikan rumah/ruko/apartemen baru maupun bekas, juga menggunakan akad murabahah dan OTO Untuk pembiayaan kendaraan seperti mobil atau motor melalui produk Oto, Bank Syariah Indonesia KCP Barru menerapkan akad murabahah.”

2. Apa tujuan dan manfaat pembiayaan murabahah tersebut ?

“Untuk tujuan dari pembiayaan murabahah yang utama adalah mendukung pembiayaan yang sesuai dengan prinsip-prinsip syariah juga untuk membantu nasabah memenuhi kebutuhan modal, baik itu pengadaan barang , investasi ataupun proyek bisnis. Pembiayaan murabahah itu memiliki berbagai manfaat salah satu manfaat utamanya adalah memberikan alternatif yang halal dan tidak melibatkan unsur bunga atau riba yang pembiayaannya didasarkan pada transaksi jual beli barang, sehingga dapat memberikan kejelasan terkait sumber keuntungan

dan harta yang dibiayai. Serta dalam murabahah harga jual beli ditentukan dengan jelas dan disepakati di awal, memberikan kepastian kepada nasabah terkait biaya yang harus ditanggung”

3. Apakah dalam prosesnya terdapat nasabah yang masih meragukan dan masih menanyakan kesamaan produk di BSI dengan Produk bank konvensional?

“Masih ada nasabah yang meragukan kesyariahan dan bahkan menanyakan produk bank syariah ini sama saja dengan bank konvensional, maka dari itu kami berusaha memberikan pemahaman kepada nasabah juga meyakinkan nasabah terkait prinsip-prinsip syariah yang kami terapkan dalam produk kami. Kami tidak hanya memberi penjelasan perbedaan dari segi perolehan keuntungan atau margin, tapi kami lebih menekankan kepada nasabah terhadap prinsip-prinsip syariah yang digunakan dalam produk murabahah ini. Karna kalau dari segi margin itu suatu saat margin di BSI bisa saja lebih tinggi di bandingkan konvensional, maka dari itu kami lebih menekankan pada proses atau prinsip-prinsip yang diterapkan pada produk kami”.

dijelaskan oleh Bapak Viridi Putra :

4. Bagaimana prosedur pengajuan hingga akad disetujui ?

“Prosedur dalam pengambilan pembiayaan yang menggunakan akad murabahah itu tergantung pada produk pembiayaan yang diambil oleh nasabah. secara umum itu prosedur pengambilan pembiayaan yaitu, pertama collecting data atau pengumpulan data, kedua pemeriksaan berkas, ketiga wawancara untuk mengetahui keinginan dan kebutuhan calon

nasabah sambil menganalisis calon nasabah. ke-empat, on the spot merupakan kegiatan pemeriksaan kelengkapan dengan meninjau berbagai objek yang akan dijadikan usaha. Kelima, pengimputan berkas ke sistem. Selanjutnya yaitu akad setelah persetujuan, pihak bank dan nasabah menentukan rincian akad seperti akad murabahah, termasuk margin keuntungan dan jangka waktu pembayaran setelah itu dilakukan pengikatanyang melibatkan notaries. selanjutnya yang Pencairan pembiayaan dan yang terahir monitoring”.

5. Bagaimana perkembangan pembiayaan murabahah pada BSI KCP Barru?

“Di sini itu pembiayaan yang menggunakan murabahah dapat dikatakan berkembang dengan baik, kami dapat mencapai pertumbuhan yang positif dalam permintaan dan penyaluran pembiayaan murabahah. Jumlah nasabah yang mengambil pembiayaan tersebut mengalami peningkatan yang berarti, kurang lebih sekitar 3000 nasabah mitraguna dengan akad murabahah belum lagi ditambah nasabah griya, oto dan juga cicil emas, yang pasti setiap bulan itu Alhamdulillah terus meningkat”

6. Bagaimana bentuk sosialisasi yang dilakukan oleh BSI KCP Barru tentang pembiayaan murabahah?

“Untuk sosialisasi kami telah melakukan dengan berbagai bentuk untuk memperkenalkan produk dan layanan kami kepada masyarakat. Kami menyelenggarakan event ataupun seminar tentang produk kami. Selain itu, kampanye pemasaran melalui media sosial, brosur, dan kampanye daring turut menjadi bagian dari upaya kami dalam menciptakan

kesadaran mengenai produk dan layanan syariah yang kami tawarkan. Tim pemasaran juga aktif berpartisipasi dalam hal ini seperti turun langsung ke masyarakat baik itu dipasar, taman dan lainnya. Juga kami melakukan silaturahmi ke beberapa instansi-instansi”.

II. Nasabah

a. Stimulus

1. Bagaimana anda pertamakali mendengar atau menegetahui tentang pembiayaan Murabahah?

“Saya pertama kali mengetahui tentang pembiayaan murabahah itu dari teman saya. Dia baru juga mengambil pembiayaan untuk renovasi rumahnya, nah dia ceritakan sama saya tentang pembiayaan murabahah yang di BSI KCP Barru ini. Setelah itu saya cari tahu lebih lanjut tentang pembiayaan murabahah di media sosial” (Herlinawati selaku nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

“Kalau tentang pembiayaan murabahah pertama kali saya dengar dari saudara saya. Kebetulan mereka sudah menggunakan produk ini untuk keperluan Pembelian keperluan pembelian mobil. Ketika saya mendengar bagaimana prosesnya berjalan dan sejauh mana pembiayaan ini sesuai dengan prinsip syariah, saya mulai tertarik”(Sinta nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

“Awalnya waktu saya kesana saya melihat ada spanduk, nah saya lihat ternyata ada produk pembiayaan yang saya inginkan, awalnya saya belum tertarik tapi beberapa waktu kemudian ada yang datang sosialisasi langsung dan cerita-cerita mereka menjelaskan secara detail. Jadi saya

tertarik dan mengambil pembiayaan disini”(Lili Nasabah pembiayaan murabahah Bsi KCP Barru).

2. Bagaimana pemahaman anda terkait produk murabahah yang anda gunakan?

“Murabahah itu apa yah, saya juga kurang tahu saya disini cuman ambil pembiayaan cicil emas. Kalau prosedur ataupun syarat dari produk cicil emas yah saya tahu tapi kalau akad murabahahnya saya masih kurang paham” (Asmilawati nasabah pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru).

“Saya pahami tentang murabahah itu adalah akad yang digunakan pada produk pembiayaan berbasis syariah dimana bank membeli aset atau barang yang di inginkan oleh nasabah, lalu menjual kembali dengan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. Keuntungannya juga bersifat transparan dan tidak ada unsure ribanya” (HJ.Muslianty nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

b. Registrasi

1. Apakah menurut anda sistem pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru sudah sesuai dengan prinsip syariah ?

“Menurut saya sistem pembiayaan murabahah disini sudah sesuai dengan prinsip syariah. Dari penjelasan dan pengalaman saya, mereka secara jelas menerapkan konsep jual beli dalam akad murabahah dengan transparan.

Saya melihat proses pembelian dan penjualan aset atau barang dijalankan dengan itikad baik dan tidak melibatkan unsure riba. Walaupun terkait kesamaan dengan bank konvensional itu tentu saja berbeda disini itu lebih mengedepankan prinsip-prinsip syariah dalam transaksinya, seperti akad

murabahah, berbeda dengan bank konvensional yang menggunakan sistem bunga” (wiwin Astuti nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

2. Apakah anda merasa produk pembiayaan BSI KCP Barru sama saja dengan produk di bank konvensional ?

“Sudah sesuai dengan syariah disini, karna sistem yang diterapkan itu berdasarkan prinsip-prinsip syariah, juga pastinya bebas riba, namun kalau untuk kesamaan dengan produk bank konvensional saya rasa sama saja cuman yang membedakan itu hanya pada akadnya saja” (Hardiansyah nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

3. Bagaimana pelayanan karyawan selama anda bertransaksi di BSI KCP Barru ?

“Pelayanan karyawan disini menurut saya sangat memuaskan. Mereka selalu memberikan layanan dengan ramah dan profesional setiap kali saya datang atau berkomunikasi dengan mereka. Mereka respuntif terhadap pertanyaan dan membantu dengan baik” (Asmilawati nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

c. Interpretasi

1. Mengapa anda kemudian memutuskan untuk menjadi nasabah di produk pembiayaan murabahah BSI KCP Barru ?

“Saya memutuskan untuk mengambil pembiayaan disini yah karna saya rasa cocok dengan saya, kemudian juga sistemnya berdasarkan sisitem islam, tidak ada bunga juga margin disini terbilang lebih rendah dibandingkan pada bank lain” (Herlinawanti nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

2. Apakah manfaat yang diperoleh dari pembiayaan tersebut sudah sesuai dengan yang anda harapkan?

“Sangat bermanfaat untuk saya dengan pembiayaan ini saya bisa tingkatkan usaha saya, disini saya ambil pembiayaan pembelian ruko untuk tempat usaha. Saya pernah menggunakan produk serupa dari bank lain, namun produk disini saya rasakan manfaatnya lebih baik, persyaratan yang transparan dan kebijakan yang jelas membuat saya lebih nyaman dan percaya pada produk ini” (Wiwin Astuti nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).

3. Apasaja kendala yang anda alami selama menjadi nasabah pada pembiayaan murabahah di BSI KCP Barru?

“Saya selama jadi nasabah disini Alhamdulillah tidak ada kendala, namun kalau mengenai layanan bertransaksi itu jarak dengan atm bsi sih yang lumayan jauh dan untuk lokasi atm nya juga masih sedikit, dan layanan bsi mobile nya juga sering bermasalah itu sih saja, kalau dalam proses pembiayaan lancar-lancar saja”(Ardiansyah nasabah pembiayaan murabahah BSI KCP Barru).



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

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.2691/In.39.8/PP.00.9/07/2022 14 Juli 2022
Lampiran : -
Perihal : **Penetapan Pembimbing Skripsi**

Yth: **1. Dr. Firman, M.Pd. (Pembimbing Utama)**
2. Dr. Nurfadhilah, S.E., M.M. (Pembimbing Pendamping)

Assalamu 'alaikum wr. wb.

Berdasarkan hasil sidang judul Mahasiswa (i):

Nama : Nurfadhilah
NIM. : 19.2300.085
Prodi. : Perbankan Syariah

Tanggal **13 Juni 2022** telah menempuh sidang dan dinyatakan telah diterima dengan judul:

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH
INDONESIA CABANG MAMUJU**

dan telah disetujui oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka kami menetapkan Bapak/Ibu sebagai **Pembimbing Skripsi** Mahasiswa (i) dimaksud.

Wassalamu'alaikum wr. wb.



Muzdalifah Muhammaduny

Tembusan:
1. Ketua LPM IAIN Parepare
2. Arsip



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
 PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpar.ac.id, email:

BERITA ACARA
REVISI JUDUL SKRIPSI

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menyatakan bahwa Mahasiswa:

Nama : NURFADILAH
 N I M : 19.2300.085
 Prodi : Perbankan Syariah

Menerangkan bahwa judul skripsi semula:

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN DI BANK SYARIAH
 INDONESIA CABANG MAMUJU**

Telah diganti dengan judul baru:

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI
 BANK SYARIAH INDONESIA KCP BARRU**

dengan alasan / dasar:

.....

.....

Demikian berita acara ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Parepare, 25 Januari 2024

Pembimbing Utama

Pembimbing Pendamping

Dr. Firman, M.Pd.

Dr. Nurfadhilah, S.E., M.M.

Mengetahui:
 Dekan

Dr. Muzdalfah Muhammadun, M.Ag.
 NIP. 197192082001122002

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wiwin Astuti
Alamat : Barru
Umur : 37
Jenis kelamin : Perempuan
Pekerjaan : PNS

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan **"Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru"**.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, Oktober 2023



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : *Taufiq Paskarya*
Alamat : *Barra*
Umur : *26*
Jenis kelamin : *Laki-laki*
Pekerjaan : *Kompudita*

Menyatakan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barra".

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barra, 11 Oktober 2023

Taufiq Paskarya
Taufiq Paskarya

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

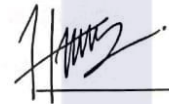
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hardiansyah, S.pd
Alamat : Cilubang
Umur : 43
Jenis kelamin : Laki-laki
Pekerjaan : PNS

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, 11 Oktober 2023



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

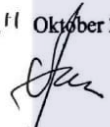
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : A. Herlinawati
Alamat : Baru
Umur : 45 thn
Jenis kelamin : Perempuan
Pekerjaan : PMS

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan **“Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru”**.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, 11 Oktober 2023


A. Herlinawati

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lili
Alamat : Jl. Promuka
Umur : 39 th
Jenis kelamin : Perempuan
Pekerjaan : PNS

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan **“Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru”**.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, Oktober 2023



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

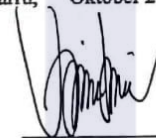
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Vurdi Putra
Alamat : BTN Repabri Blok E5 Kota Parepare
Umur : 28
Jenis kelamin : Laki - laki
Pekerjaan : CBR / Marketing

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru".

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, Oktober 2023



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ASMILAWATI
Alamat : JL VETERAN GARONGKONG
Umur : 28
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Pekerjaan : PNS

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru".

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, Oktober 2023



PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA


Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Ardiansya, SE - M.Pd.
Alamat : Jl. Bomba Rung, Pampare
Umur : 29 tahun
Jenis kelamin : laki-laki
Pekerjaan : Peg. BSI

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan “Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru”.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, Oktober 2023


Ardiansya, SE - M.Pd.

PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

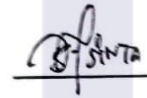
Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : SIMTA
Alamat : MANGEMPAN
Umur : 37
Jenis kelamin : PEREMPUAN
Pekerjaan : WIRASWATA

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudara NURFADILAH, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan "Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barru".

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barru, Oktober 2023


SIMTA


PAREPARE

SURAT KETERANGAN WAWANCARA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HJ. MUSLIATY. M. S. Ag. M. Pd
Alamat : Cilelany Utara
Umur : 50 Thn
Jenis kelamin : Pr.
Pekerjaan : GURU PNS SMP 23 BARU

Menerangkan bahwa telah memberikan keterangan wawancara kepada saudari **NURFADILAH**, yang sedang melakukan penelitian yang berkaitan dengan **"Persepsi Nasabah Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Di Bank Syariah Indonesia KCP Barro"**.

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Barro, Oktober 2023



Hj. Musliaty. M. S. Ag. M. Pd



PAREPARE



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

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100, website: www.iainpare.ac.id, email: mail@iainpare.ac.id

Nomor : B.5300/In.39/FEBI.04/PP.00.9/09/2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Izin Pelaksanaan Penelitian

Yth. PIMPINAN BSI KCP BARRU
Di

KABUPATEN BARRU

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Parepare :

Nama : NURFADILAH
Tempat/ Tgl. Lahir : Limbeng, 14 Februari 2002
NIM : 19.2300.085
Fakultas/ Program Studi : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM/PERBANKAN SYARIAH
Semester : IX (SEMBILAN)
Alamat : DESA TAKANDEANG, KEC. TAPALANG, KAB. MAMUJU

Bermaksud akan mengadakan penelitian di wilayah KABUPATEN BARRU dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BARRU

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan September sampai selesai.

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

Wassalamu Alaikum Wr. Wb.

Parepare, 15 September 2023



Muzdalifah Muhammadun, M.Ag.
NIP. 197102082001122002



PEMERINTAH KABUPATEN BARRU
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
 Mal Pelayanan Publik Masiga Lt. 1-3 Jl. Iskandar Unru Telp. (0427) 21662, Fax (0427) 21410
<http://fizinonline.barrukab.go.id> e-mail : barrudpmtsp@k@gmail.com Kode Pos 90711

Barru, 03 Oktober 2023

Nomor : 538/IP/DPMTSP/X/2023
 Lampiran :
 Hal : Izin Penelitian

Kepada
 Yth. Kepala Bank Syariah Indonesia KCP Barru
 di-
 Tempat

Berdasarkan Surat Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN ParePare Nomor : B.5300/In.39/PEBI.04/PP.00.9/09/2023 tanggal 15 September 2023 perihal tersebut di atas, maka Mahasiswa / Peneliti / Dosen / Pegawai di bawah ini :

Nama : NURFADILAH
 Nomor Pokok : 19.2300.085
 Program Studi : Perbankan Syariah
 Perguruan Tinggi : IAIN Pare-Pare
 Pekerjaan : Mahasiswi (S1)
 Alamat : Dusun Salubiru Desa Takandeang Kec. Tapalang Kab. Mamuju
 Prov. Sulawesi Barat

Diberikan izin untuk melakukan Penelitian/Pengambilan Data di Wilayah/Kantor Saudara yang berlangsung mulai tanggal 03 Oktober 2023 s/d 02 November 2023, dalam rangka penyusunan Skripsi, dengan judul :

**PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARIAH
 INDONESIA KCP BARRU**

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, pada prinsipnya kami menyetujui kegiatan dimaksud dengan ketentuan :

1. Sebelum dan sesudah melaksanakan kegiatan, kepada yang bersangkutan melapor kepada Kepala SKPD (Unit Kerja) / Camat, apabila kegiatan dilaksanakan di SKPD (Unit Kerja) / Kecamatan setempat;
2. Penelitian tidak menyimpang dari izin yang diberikan;
3. Mentaati semua Peraturan Perundang Undangan yang berlaku dan mengindahkan adat istiadat setempat;
4. Menyerahkan I(satu) eksampelar copy hasil penelitian kepada Bupati Barru Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kabupaten Barru;
5. Surat Izin akan dicabut kembali dan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata pemegang surat izin ini tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

Untuk terlaksananya tugas penelitian tersebut dengan baik dan lancar, diminta kepada Saudara (i) untuk memberikan bantuan fasilitas seperlunya.

Demikian disampaikan untuk dimaklumi dan dipergunakan seperlunya.

a.n. Kepala Dinas,
 Kabid. Penyelenggaraan Pelayanan
 Perizinan,

H. MUSTAMIN, S.Sos, M.M

Pangkat : Pembina, IV/a
 NIP. 19670415 198810 1003

TEMBUSAN : disampaikan Kepada Yth.

1. Bapak Bupati (sebagai laporan);
2. Kepala Bappelitbangda Kab. Barru,
3. Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Parepare;
4. Mahasiswa yang bersangkutan



PT. Bank Syariah Indonesia, Tbk
Kantor Cabang Pembantu Barru
Jl. A.A. Bau Massepe Ruko UBM
Kel. Mangempang, Kec. Barru, Kab. Barru
90712, Indonesia
T: (0427) 3231755/ 3231741

SURAT KETERANGAN PENELITIAN

No. : 03/ 2399 - 03/0121

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Amiruddin
Jabatan : Branch Operations & Service Manager
NIP : 2189008368

Menerangkan bahwa :

Nama : Nurfadilah
NIM : 19.2300.085
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Perguruan Tinggi : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

adalah benar telah melaksanakan penelitian perihal PERSEPSI NASABAH TERHADAP PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BARRU.

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Barru, 17 Oktober 2023

PT. Bank Syariah Indonesia
Branch Office Barru




Amiruddin
Branch Operations & Service Manager

DOKUMENTASI WAWANCARA



Gambar 1 wawancara dengan Bapak Taufik Perdana selaku pegawai Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar 2 wawancara dengan Bapak Viridi Putra selaku CBR/Marketing Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar 3 wawancara dengan Bapak Ardiansyah selaku Coustumer Service Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar 4 wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah KCP Barru



Gambar 5 wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah
Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar Wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah
Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar 8 wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Indonesia KCP Barru



Gambar 9 wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah Bank Syariah KCP Barru



Gambar wawancara dengan Nasabah Pembiayaan Murabahah
Bank Syariah Indonesia KCP Barru

PAREPARE

BIOGRAFI PENULIS



Nurfadilah, Lahir di Limbeng, Sulawesi Barat. Pada tanggal 14 Februari 2002 merupakan anak Pertama dari enam bersaudara terlahir dari pasangan ayah Kasman dan ibu Fatimah M, S.Pd. Alamat penulis di Desa Takandeang, Kecamatan Tapalang, Kabupaten Mamuju Adapun riwayat pendidikan penulis menempuh sekolah dasar di SDN Limbeng pada tahun 2007 dan selesai pada tahun 2013. Penulis melanjutkan pendidikannya di tahun yang sama di SMP Negeri 1 Tapalang dan selesai pada tahun 2016, kemudian ditahun yang sama pula penulis melanjutkan pendidikannya di SMK Negeri 1 Tapalang dan lulus pada tahun 2019. Setelah itu ditahun yang sama penulis terdaftar sebagai mahasiswa di Institut Agama Islam Negeri Parepare, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Program Studi Perbankan Syariah. Penulis menyelesaikan Kuliah Pengabdian Masyarakat (KPM) di Desa Soga, Kecamatan Marioriwawo, Kabupaten Soppeng, Provinsi Sulawesi Selatan dan melaksanakan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) di Bank Rakyat Indonesia KCP Andi Makassar Parepare, setelah menyelesaikan Kuliah Pengabdian Masyarakat dan Praktik Pengalaman Lapangan penulis fokus untuk menyelesaikan skripsi sebagai tugas akhir dengan judul “Persepsi Nasabah Terhadap Peruduk Pembiayaan di Bank Syariah Indonesia KCP Barru”.