



**PERBANDINGAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH PLUS* DENGAN
MURABAHAH BIASA PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH
BATUSANGKAR**

SKRIPSI

*Ditulis sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Batusangkar*

ZOLA SAFIRA

NIM: 14 202 199

**JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BATUSANGKAR**

2019

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zola Safira
NIM : 14 202 199
Tempat/ Tanggal Lahir : Batusangkar, 25 Oktober 1995
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Perbankan Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:
“PERBANDINGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PLUS DENGAN MURABAHAH BIASA PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH BATUSANGKAR” adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat. Apabila di kemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, Februari 2019

Yang membuat pernyataan



Zola Safira
NIM. 14 202 199

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama ~~ZOLA SAFIRA, NIM. 14 202 199~~ dengan judul: **“PERBANDINGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PLUS DENGAN MURABAHAH BIASA PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH BATUSANGKAR”**, memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan ke sidang Munaqasyah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, 30 Januari 2019

Pembimbing I



Dr. H. Alimin, Lc, M. Ag
NIP. 19720505 200212 1 004

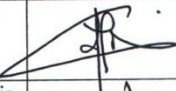



Pembimbing II



Rahmat Firdaus, M.E.Sy
NIP. -

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama **Zola Safira**, NIM 14 202 199, judul "**PERBANDINGAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PLUS DENGAN MURABAHAH BIASA PADA BANK NAGARI CABANG SYARIAH CABANG BATUSANGKAR**", telah diujikan dalam ujian *Munaqasyah* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Sabtu tanggal 13 Februari 2019. Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama/ NIP Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1	Dr. H. Alimin, Lc., M.Ag NIP. 197205052002121004	Ketua		27/02 - 2019
2	Rahmat Firdaus, M.E.Sy NIP.-	Sekretaris		26/02 - 2019
3	Farrel Muhammad Rizqi, Lc., S.Th.I., M.Ec NIP.-	Anggota		25/02 - 2019
4	Muhammad Deni Putra, ME NIP.-	Anggota		22/02 - 2019

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Batusangkar



Dr. Ulva Atsani, S.H., M.Hum
NIP.197503031999031004

ABSTRAK

ZOLA SAFIRA. NIM 14 202 199 dengan judul skripsi “**Perbandingan Pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar**”. Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar, 2019.

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar merupakan salah satu bank syariah yang kegiatan operasionalnya merupakan sistem pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *murabahah* ini terbagi atas *Murabahah Plus* dan *Murabahah Biasa*. *Murabahah Plus* memiliki tujuan pasarnya yang khusus seperti PNS, ABRI, BUMN, BUMD, Pegawai Swasta dan Pensiunan. Dari laporan keuangan pembiayaan yang disalurkan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar terlihat bahwa pembiayaan *Murabahah plus* lebih unggul atau lebih diminati dibandingkan *Murabahah Biasa*.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan perbandingan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* menggunakan fatwa DSN-MUI dan menjelaskan seberapa besar pengaruh produk *Murabahah Plus* terhadap pendapatan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang dipaparkan secara deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah wawancara terstruktur dengan menggunakan daftar wawancara yang telah penulis siapkan. Teknis analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk mendapatkan gambaran secara umum perbandingan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Setelah data terkumpul, penulis mengolahnya dengan mengadakan seleksi terhadap data, kemudian diklasifikasikan sesuai dengan aspek masalah yang telah disusun, dan dianalisis secara deskriptif kualitatif.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan kelebihan pembiayaan *Murabahah Plus* terdapat pada aspek segmen pasar, jaminan dan margin. dibandingkan dengan *Murabahah Biasa*. Dari identitas nasabah sudah dipastikan kebenarannya karena tujuan pasarnya pada pegawai tetap. Jaminan yang diberikan nasabah relatif mudah berupa slip gaji dan SK. Margin relatif bersaing karena mengikuti pasar dan tidak menggunakan promosi yang berlebihan.

Kekurangan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa* yaitu tidak adanya variasi pada produk pembiayaan *Murabahah Plus*. Sedangkan pembiayaan *Murabahah Biasa* memiliki variasi produk berupa pembiayaan modal usaha mendapatkan jangka waktu 5-6 tahun dan pembiayaan untuk investasi dengan jangka waktu 10-15 tahun.

Keunikan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa* yaitu pada biaya administrasi. Biaya administrasi untuk *Murabahah Plus* terbagi 3 macam, yakni: biaya ADM untuk take over atau pindah bank diberikan sebesar 0.00% atau tidak dipungut biaya sepersenpun, biaya ADM untuk pembuatan akad baru sebesar 0.50% dan biaya ADM untuk perpanjangan akad lama diberikan sebesar 1.50%.

Kata Kunci: Perbandingan, *Murabahah Plus*, *Murabahah Biasa*.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR KEASLIAN DATA	
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Pertanyaan Penelitian.....	6
D. Tujuan Penelitian	6
E. Manfaat dan Luaran Penelitian	7
F. Definisi Operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Landasan Teori.....	9
1. Bank Syariah	9
2. Pembiayaan	14
3. <i>Murabahah</i>	20
4. Produk Jasa Keuangan yang Unggul.....	30
B. Penelitian yang Relevan.....	38
BAB III METODE PENELITIAN	41
A. Jenis Penelitian.....	41
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	41
C. Instrumen Penelitian	42
D. Sumber Data.....	42
E. Teknik Pengumpulan Data.....	42
F. Analisis Data.....	43
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	45

A. Gambaran Umum Instansi	45
1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat	45
2. Visi & Misi Bank Nagari	50
3. Profil Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	50
4. Bidang Usaha/Bagian	51
5. Struktur Organisasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat	53
6. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	54
B. Hasil Penelitian	56
1. Kelebihan pembiayaan <i>Murabahah Plus</i> dibandingkan dengan <i>Murabahah</i> Biasa pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar..	56
2. Kekurangan pembiayaan <i>Murabahah Plus</i> dibandingkan <i>Murabahah</i> <i>Biasa</i> pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	72
3. Keunikan pembiayaan <i>Murabahah Plus</i> dibandingkan <i>Murabahah</i> <i>Biasa</i> pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	75
BAB V PENUTUP	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Jumlah Pembiayaan Disalurkan Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar	5
Tabel 3. 1 Rancangan Waktu Penelitian	41
Tabel 4. 4 Komposisi Penyaluran Pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.....	59
Tabel 4. 5 Kontribusi Penyaluran Pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.....	62
Tabel 4. 6 Perbandingan Pembiayaan <i>Murabahah Plus</i>	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Skema Pembiayaan Murabahah	26
Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bank Nagari	54
Gambar 4. 2 Struktur Organisasi PT Bank Pembangunan Sumatera Barat Cabang Syariah Batusangkar	55

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Muhammad, 2004:1)

Bank syariah adalah institusi keuangan yang berbasis syariah Islam. Bank syariah ialah lembaga keuangan yang menjamin seluruh aktivitas investasi yang menyertainya telah sesuai dengan syariah (Ascarya, 2008:1).

Undang-undang Perbankan Syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang Bank Syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS), mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank Syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah (BUS), Unit Usaha Syariah (UUS), dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) (UUD RI, Bab1:Pasal1)

Di Indonesia, bank syariah yang pertama didirikan pada tahun 1992 adalah bank muamalat. Walaupun perkembangannya agak terlambat bila dibandingkan dengan negara-negara muslim lainnya, perbankan syariah di Indonesia terus berkembang. Bila pada tahun 1992-1998 hanya ada satu unit bank syariah di Indonesia, maka pada 1999 jumlah bertambah menjadi tiga unit. Pada tahun 2000, bank syariah maupun bank konvensional yang membuka unit usaha syariah telah meningkat menjadi 6 unit. Sedangkan jumlah BPRS sudah mencapai 86 unit dan masih akan bertambah (Karim, 2004:24).

Usaha-usaha untuk mendirikan bank Islam mulai menyebar ke banyak negara. Kini, perbankan syariah telah mengalami perkembangan

yang cukup pesat dan menyebar ke banyak negara, bahkan negara-negara barat (Karim, 2004:23).

Di Indonesia sendiri gagasan mendirikan lembaga keuangan berbasis syariah muncul pada tahun 1970-an. Hal ini dibicarakan pada seminar nasional Hubungan Indonesia-Timur Tengah pada 1974, dan pada tahun 1976 dalam seminar internasional yang diselenggarakan oleh Lembaga Studi Ilmu-Ilmu Kemasyarakatan (LSIK) dan Yayasan Bhineka Tunggal Ika, namun tidak dapat terealisasi karna beberapa alasan. Akhirnya gagasan mengenai lembaga keuangan berbasis syariah muncul lagi sejak tahun 1988 (Ridwan, 2004:47).

Di dalam sejarah perekonomian kaum muslimin, pembiayaan yang dilakukan dengan akad yang sesuai syariah telah menjadi bagian dari tradisi umat Islam sejak zaman Rasulullah Saw. Praktik-praktik seperti menerima titipan harta, meminjamkan uang untuk keperluan konsumsi dan untuk keperluan bisnis, serta melakukan pengiriman uang telah lazim dilakukan di zaman Rasulullah (Karim, 2004:18).

Praktik-praktik fungsi perbankan ini tentunya berkembang secara berangsur-angsur dan mengalami kemajuan dan kemunduran di masa-masa tertentu, seiring dengan naik turunnya peradaban umat muslim (karim, 2013:27).

Para pakar teori perbankan Islam mengemukakan bahwa perbankan Islam lebih berdasarkan bagi hasil atau pembagian untung rugi, tidak berdasarkan bunga (Saeed,2008:136).

Pola bagi hasil merupakan landasan utama dalam pola operasi bank syariah, baik dalam produk pendanaan, pembiayaan maupun dalam produk lainnya (Ascarya, 2008:2). Produk pembiayaan dengan prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda. Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual (Karim, 2010:98).

Produk-produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Perbankan Syariah Indonesia cukup banyak dan bervariasi untuk memenuhi

kebutuhan usaha maupun pribadi. Akad yang digunakan oleh produk-produk pembiayaan ini sebagian besar menggunakan akad *Murabahah*, diikuti *Mudharabah* dan *Musyarakah* (Ascarya, 2008:243).

Dalam melakukan pembiayaan, bank menggunakan (*financing*) yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli yang digambarkan dalam bentuk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* (Kasmir, 2004:73)

Murabahah pada awalnya merupakan konsep jual beli yang sama sekali tidak ada hubungannya dengan pembiayaan, namun bentuk jual beli ini kemudian digunakan oleh perbankan syariah dengan menambah beberapa konsep lain sehingga menjadi bentuk pembiayaan (Ascarya, 2008:82).

Murabahah merupakan salah satu konsep Islam dalam melakukan perjanjian jual beli. Konsep ini telah banyak digunakan oleh bank-bank dan lembaga-lembaga keuangan Islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabah (Muhamad, 2000:22).

Murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh (Karim, 2016:113).

Akad *Murabahah* adalah akad salah satu bentuk kerjasama usaha antara dua pihak. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara *eksplisit* menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan. Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu dari biayanya (Ascarya, 2008:83).

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *Murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah, dan dapat sifat

mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya (bank dapat meminta uang muka pembelian kepada nasabah (Karim, 2010:115).

Pembayaran *murabahah* dapat dilaksanakan secara tunai atau cicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda. *Murabahah Muajjal* dicirikan dengan adanya penyerahan barang diawal akad dan pembayaran kemudian, baik dalam bentuk angsuran maupun dalam bentuk sekaligus (Karim, 2010:115). *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti (Ascarya, 2008:84).

Dalam *murabahah* bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila Bank Syariah membeli barang kepada *supplier* untuk dijual kepada nasabah.

Di antara bank syariah yang melaksanakan kegiatan penyaluran pembiayaan *murabahah* salah satunya yaitu Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Produk pembiayaan yang ditawarkan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar salah satunya ialah pembiayaan *Murabahah Plus*, yaitu pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat dalam akad *murabahah* yang diberikan atau dikhususkan untuk pegawai tetap seperti PNS, ABRI, BUMN, BUMD, Karyawan Swasta, dan Pensiunan.

Berdasarkan data yang penulis dapatkan bahwa jumlah pembiayaan *Murabahah Plus* dan jumlah nasabah pembiayaan yang dapat dilihat dari tahun 2013-2017 pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. 1
Data Jumlah Pembiayaan Disalurkan
Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Tahun	Jumlah Nasabah (orang)			Pembiayaan Disalurkan (Rp)		
	Seluruh pembiayaan	Pembiayaan Murabahah Plus	%	Seluruh Pembiayaan	Pembiayaan Murabahah Plus	%
2013	270	104	38,50%	21.030.846.294	12.350.973.959	58,70%
2014	508	251	49,40%	41.710.948.003	28.894.117.744	69,30%
2015	563	327	58%	48.056.929.951	37.282.395.592	77,70%
2016	603	375	62%	59.709.019.033	47.378.313.488	79,30%
2017	808	540	66,80%	87.191.872.768	71.709.536.925	82,20%

Sumber: Laporan Keuangan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar periode 2013-2017 (data diolah)

Dari tabel di atas dapat dilihat jumlah pembiayaan *murabahah plus* tahun 2013 menguasai 58,70% dari total seluruh pembiayaan, dan pada tahun 2014 mengalami kenaikan menjadi 69,30% yang mana meningkat sebanyak 10,6% dari tahun sebelumnya, pada tahun 2015 pembiayaan *murabahah plus* kembali mengalami kenaikan menjadi 77,70%, tahun 2016 pembiayaan *murabahah plus* mencapai 79,30% dari total pembiayaan yang disalurkan dan dapat dilihat pada tahun 2017 jumlah pembiayaan *murbahah plus* kembali mengalami peningkatan mencapai 82,2%.

Dari segi nasabah, pembiayaan *murabahah plus* juga lebih diminati, terlihat pada jumlah nasabah pembiayaan *murabahah plus* meningkat sebanyak 58% pada tahun 2015 dan terus mengalami kenaikan sebanyak 4% pada tahun 2016 dengan total 62% nasabah dan pada tahun 2017 jumlah nasabah pembiayaan *murabahah plus* kembali mengalami peningkatan sampai ke angka 66,8%.

Jumlah nasabah pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti strategi promosi yang dilakukan untuk menarik nasabah, dengan adanya peningkatan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah plus* dan peningkatan pembiayaan *murabahah plus* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, inilah yang membuat penulis tertarik untuk meneliti

tentang perbandingan pembiayaan *murabahah plus* dengan *murabahah biasa* yang disediakan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

Berdasarkan data dan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “**Perbandingan Pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar**”.

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah penulis paparkan di atas, maka fokus pada penelitian ini adalah “**Bagaimana Perbandingan Pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar**”

C. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan fokus penelitian di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Apa kelebihan pembiayaan *murabahah plus* dibandingkan dengan *murabahah biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?
2. Apa kekurangan pembiayaan *murabahah plus* dibandingkan dengan *murabahah biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?
3. Apa keunikan pembiayaan *murabahah plus* dibandingkan dengan *murabahah biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin penulis capai dalam penulisan ini adalah :

1. Untuk menjelaskan perbandingan pembiayaan *murabahah plus* dengan *murabahah biasa* yang disediakan oleh Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Batusangkar.
2. Untuk menjelaskan kelebihan pembiayaan *murabahah plus* dibandingkan dengan *murabahah biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

3. Untuk menjelaskan kekurangan pembiayaan *murabahah plus* dibandingkan dengan *murabahah biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.
4. Untuk menjelaskan keistimewaan pembiayaan *murabahah plus* dibandingkan dengan *murabahah biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat Penelitian

- a) Manfaat teoritis dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan mengenai perbandingan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Batusangkar.
- b) Manfaat praktis bagi penulis untuk menambah pengetahuan dan sebagai wawasan keilmuan bagi penulis.
- c) Untuk akademisi, hasil penelitian diharapkan dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.
- d) Sebagai wacana akademik di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar.

2. Luaran Penelitian

Agar hasil penelitian ini dapat menjadi karya ilmiah terbaik dan diterbitkan pada jurnal ilmiah.

F. Definisi Operasional

Perbandingan adalah cara untuk mengamati kesamaan, perbedaan dan keunikan pada hal yang memiliki hal tersebut. Atau suatu proses membandingkan dua besaran sejenis dan memiliki satuan yang sama.

Pembiayaan 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.

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran berbeda (Karim, 2016:115).

Adapun yang penulis maksud dari penelitian ini yaitu, perbandingan dari *murabahah plus* dengan *murabahah biasa*, apa pembeda produk pembiayaan *murabahah plus* dari produk pembiayaan lainnya karena dilihat dari laporan keuangan, pembiayaan *murabahah plus* lebih unggul dibandingkan dengan produk pembiayaan lainnya yang disediakan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Bank Syariah

a. Pengertian Bank Syariah

Definisi bank pada dasarnya adalah sama. Ada beberapa definisi bank yang dikemukakan sesuai dengan tahap perkembangan bank, yaitu:

- 1) Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak (Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 Perubahan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan).
- 2) Bank adalah lembaga yang berperan sebagai perantara keuangan (*financial intermediary*) antar pihak-pihak yang memiliki kelebihan dana (*surplus unit*) dengan pihak-pihak yang memerlukan dana (*deficit unit*), serta sebagai lembaga yang berfungsi memperlancar lalu lintas pembayaran (Menurut Standar Akuntansi Keuangan) (Purnawati, Yuniarta & Sulindawati, 2014:5-6).

Pengertian bank dalam Islam atau bank syariah ialah bank yang beroperasi dengan tidak bergantung pada bunga.

Bank Syariah adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan syariat Islam (Al-Quran dan Hadist Nabi SAW) dan menggunakan kaidah-kaidah fiqh.

Dalam ekonomi Islam, istilah bank memiliki konsep tersendiri, yaitu bank syariah, yang beroperasi di atas dasar ajaran (syariat) Islam, yang memiliki asas operasional berbeda dengan asas operasional bank konvensional (Iska, 2012:49-50).

Bank syariah juga diartikan sebagai bank yang beroperasi sesuai dengan asas-asas syariah Islam dan juga beroperasi mengikuti aturan dan tata cara yang ada pada Al-Quran dan Sunnah.

Menurut Heri Sudarsono dan A. Djazuli menjelaskan bahwa bank Islam atau dengan kata lain bank syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya kredit dan jasa-jasa lain dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi disesuaikan dengan prinsip-prinsip syariah. (Iska, 2012:36).

Dari pengertian di atas, dapat dipahami bahwa pengertian bank syariah tidak jauh berbeda dengan pengertian bank pada umumnya. Perbedaan di antara keduanya, hanya terletak pada asas operasional yang digunakannya. Bank syariah beroperasi berdasarkan asas bagi hasil dan berbentuk kerja sama, bukan sebagai hubungan antara si pengutang (debitur) dengan si pemiutang (kreditur), sedangkan bank konvensional berdasarkan kepada bunga. Dengan kata lain, kedudukan bank syariah dalam hubungannya dengan nasabah adalah sebagai rekanan (*partner*) atau antara investor dan pedagang atau pengusaha, sedangkan pada bank konvensional sebagai pengkredit (kreditur) dan pendebit (debitur).

Berdasarkan fungsi terdapat tiga fungsi utama bank, yaitu:

1) Menghimpun dana dari masyarakat

Bank menghimpun dan dari masyarakat dalam bentuk simpanan. Untuk itu masyarakat akan mempercayakan dananya untuk disimpan di bank dengan jaminan keamanan yang diberikan oleh pihak bank.

2) Menyalurkan dana kepada masyarakat

Bank akan menyalurkan dananya kepada masyarakat yang membutuhkan dalam bentuk pinjaman. Melalui penyaluran dana tersebut bank akan memperoleh pendapatan.

3) Pelayanan jasa perbankan

Produk pelayanan jasa perbankan tersebut antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindahan bukuan, penagihan surat-surat berharga, kliring, *Letter of Credit*, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa lainnya (Purnawati, Yuniarta & Sulindawati, 2014:11-12).

Secara umum tujuan bank syariah ialah mendorong dan mempercepat kemajuan ekonomi suatu masyarakat atau bangsa, dengan melakukan aktivitas perbankan, keuangan, komersial dan investasi sesuai dengan asas islam (Iska, 2012:49-51).

b. Ciri-Ciri Bank Syariah

1) Berdimensi keadilan dan pemerataan

Bukti berdimensi keadilan dalam bank syariah ialah adanya sistem bagi hasil. Cara seperti ini akan berimplikasi bahwa jika kerugian terjadi, maka dia tidak hanya ditanggung oleh satu pihak karena risiko kerugian dan keuntungan ditanggung bersama.

Allah berfirman dalam *Q.S Al-Hasyr* ayat7 yang berbunyi :

مَا أَفَاءَ اللَّهُ عَلَىٰ رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَىٰ فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ۚ وَمَا آتَاكُمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٧﴾

Artinya: apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul

kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya (Q.S Al-Hasyr : 7).

2) Bersifat mandiri

Karena prinsip operasional bank syariah tidak menggunakan bunga, maka secara otomatis akan terlepas dari gejolak moneter, baik dalam negara maupun dunia Internasional. Bank syariah dengan sendirinya tidak bergantung kepada gejolak moneter sehingga bisa bergerak tanpa dipengaruhi inflasi. Keadaan seperti ini tentu sangat berbeda dengan bank konvensional yang dalam operasinya menggunakan asas bunga, sehingga harus memperhatikan tingkat inflasi dalam negara dan tingkat bunga riil di luar negara serta persaingan dalam negara.

3) Persaingan secara sehat

Bentuk persaingan yang berlaku di antara bank syariah ialah masing-masing berlomba-lomba untuk lebih tinggi dari yang lain bukan saling mencari kelemahan dan mematikan serta memburuk-burukkan yang lain.

4) Adanya Dewan Pengawas Syariah

Dewan Pengawas Syariah (DPS) ialah lembaga yang bersifat independen, yang dibentuk sebagai bagian Dewan Pengawas Nasional (DSN) dan ditempatkan di bank yang melakukan aktivitas usaha berdasarkan syariah (Iska, 2012:54-55).

c. Produk Bank Syariah

Produk-produk bank syariah muncul karena didasari oleh operasionalisasi fungsi bank syariah. Produk-produk bank syariah, yang secara garis besar dapat dikelompokkan ke dalam:

1) Produk Pendanaan

Produk-produk pendanaan bank syariah ditujukan untuk mobilisasi dan investasi tabungan untuk pembangunan perekonomian dengan cara yang adil sehingga keuntungan yang adil dapat dijamin bagi semua pihak. Dalam hal ini, bank syariah melakukannya tidak dengan prinsip bunga (*riba*), melainkan dengan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syariat Islam, terutama *wadi'ah* (titipan), *qardh* (pinjaman) *mudharabah* (bagi hasil), dan *ijarah*.

2) Produk Pembiayaan

Produk-produk pembiayaan bank syariah, khususnya pada bentuk pertama, ditujukan untuk menyalurkan investasi dan simpanan masyarakat ke sektor riil dengan tujuan produktif dalam bentuk investasi bersama (*investment financing*) yang dilakukan bersama mitra usaha (*kreditor*) menggunakan pola bagi hasil (*mudharabah* dan *musyarakah*) dan dalam bentuk investasi sendiri (*trade financing*) kepada yang membutuhkan pembiayaan menggunakan pola jual beli (*murabahah*, *salam*, dan *istishna*) dan pola sewa (*ijarah* dan *ijarah muntahiya bittamlik*) dan pola pinjaman (*qardh*).

- a) Pembiayaan Modal Kerja
- b) Pembiayaan Investasi
- c) Pembiayaan Aneka Barang, Perumahan, Properti

3) Produk Jasa Perbankan

Produk-produk jasa perbankan dengan pola lainnya pada umumnya menggunakan akad-akad *tabarru'* yang dimaksudkan tidak untuk mencari keuntungan, tetapi dimaksudkan sebagai fasilitas pelayanan kepada nasabah dalam melakukan transaksi perbankan. Oleh karena itu bank sebagai penyedia jasa hanya membebani biaya administrasi. Jasa perbankan golongan ini yang bukan termasuk akad *tabarru'* adalah akad *sharf* yang merupakan akad petukaran uang

dengan uang dan *ujr* yang merupakan bagian dari *ijarah* (sewa) yang dimaksudkan untuk mendapatkan upah (*ujroh*) atau *fee* (Ascarya, 2011:112-128).

2. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil (Kasmir, 2015: 82).

Pembiayaan (*financing*) yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan orang lain. Pembiayaan merupakan pendanaan, baik aktif maupun pasif, yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan kepada nasabah (Muhammad, 2005: 304).

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat 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. Pembiayaan berbeda dengan kredit terutama dari imbalan yang diterima oleh bank. Bank konvensional mendapat imbalan berupa bunga sementara bank syariah mendapat imbalan berupa bagi hasil maupun margin dari nasabah.

Pembiayaan yang diberikan bank syariah adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan pendapatan nasabah dan bank syariah. Sasaran pembiayaan ini adalah semua sektor ekonomi untuk usaha seperti pertanian, industri rumah tangga, perdagangan dan jasa (Hermansyah, 2008: 35).

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan bank Indonesia penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontinjensi pada rekening administrasi serta sertifikat wadiah bank Indonesia (Muhammad, 2004: 196).

Allah Berfirman dalam *Q.S Al-Baqarah* ayat 245, berbunyi:

مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَمْضَعًا كَثِيرًا
 وَاللَّهُ يَقْبِضُ وَيَبْصُطُ وَإِلَيْهِ تُرْجَعُونَ

Artinya: siapakah yang mau memberi pinjaman kepada Allah, pinjaman yang baik (menafkahkan hartanya di jalan Allah), Maka Allah akan meperlipat gandakan pembayaran kepadanya dengan lipat ganda yang banyak. dan Allah menyempitkan dan melapangkan (rezki) dan kepada-Nya-lah kamu dikembalikan (Q.S Al-baqarah : 245)

b. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu: tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

- 1) Secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:
 - a) Peningkatan ekonomi umat, artinya: masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
 - b) Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan. Pihak yang *surplus* dana menyalurkan kepada pihak yang *minus* dana, sehingga dapat digulirkan.

- c) Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
 - d) Membuka lapangan kerja baru artinya: dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
 - e) Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.
- 2) Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk:
- a) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencari laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
 - b) Upaya meminimalkan risiko, artinya: usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
 - c) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
 - d) Penyaluran kelebihan dana, artinya: dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana. Dalam kaitan dengan masalah

dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana (Asiyah, 2015: 4-6).

c. Fungsi dan Manfaat Pembiayaan

1) Fungsi Pembiayaan

Ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, sebagai berikut:

a) Meningkatkan daya guna uang

Para penabung menyimpan uangnya di bank dalam bentuk giro, tabungan, atau deposito. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh bank guna suatu usaha peningkatan produktivitasnya. Dengan demikian dana yang mengendap di Bank (yang diperoleh dari para penyimpan uang) tidaklah *idle* (diam) dan disalurkan untuk usaha-usaha yang bermanfaat bagi pengusaha maupun masyarakat.

b) Meningkatkan daya guna barang

(1) Produsen dengan bantuan pembiayaan Bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi sehingga *utility* bahan tersebut meningkat. Contoh peningkatan *utility* kelapa menjadi kopra dan selanjutnya menjadi minyak kelapa.

(2) Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

c) Meningkatkan peredaran uang

Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening-rekening koran pengusaha menciptakan pertambahan peredaran uang giral dan sejenisnya seperti cek, bilyet giro, wesel, promes, dan sebagainya. Melalui pembiayaan,

peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang, karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah, baik secara kualitatif maupun kuantitatif.

d) Menimbulkan kegairahan berusaha

Setiap manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu berusaha untuk memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat, akan tetapi peningkatan usaha tidaklah selalu diimbangi dengan peningkatan kemampuannya yang berhubungan dengan manusia lain yang mempunyai kemampuan.

e) Stabilitas ekonomi

Dalam ekonomi yang kurang sehat, langkah-langkah stabilisasi diarahkan pada usaha-usaha:

- (1) Pengendalian inflasi
- (2) Peningkatan ekspor
- (3) Rehabilitasi prasarana
- (4) Pemenuhan kebutuhan pokok rakyat untuk menekan arus inflasi dan untuk usaha pembangunan ekonomi maka pembiayaan memegang peranan penting.

f) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional

Para usahawan memperoleh pembiayaan untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan profit. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembangkan lagi kedalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus (Muhammad, 2004: 197-199).

2) Manfaat Pembiayaan

- a) Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya

tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentukan akan menambah jumlah tenaga kerja.

- b) Melibatkan masyarakat yang memiliki profesi tertentu, misalnya akuntan, notaris, *appraisal independent*, asuransi. Pihak ini diperlukan oleh bank mendukung kelancaran pembiayaan.
- c) Penyimpan dana akan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.
- a) Memberi rasa aman bagi masyarakat yang menggunakan pelayanan jasa perbankan misalnya *letter of credit*, bank garansi, transfer, kliring, dan layanan jasa lainnya (Ismail, 2011:112-113).

d. Tahapan Proses Pembiayaan

Proses pembiayaan diperbankan melalui tahapan-tahapan, yaitu:

- 1) Pengajuan pembiayaan oleh nasabah.
- 2) Investigasi, adalah kegiatan untuk mengenali permohonan pembiayaan melalui beberapa sumber yaitu:
 - a) Pengeumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa-bepura dokumen-dokumen yang mendukung permohonan.
 - b) Menggali informasi dari pihak lain.
 - c) Menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada nasabah.
- 3) Analisis pembiayaan, adalah usaha berbentuk proposal yang dibuat *Account Officer* (AO), berisikan analisis atas segala aspek mengenai permohonan pembiayaan untuk dimintakan persetujuan dari komite pembiayaan.

- 4) Pemutusan pembiayaan, adalah tahap diputuskannya persetujuan suatu permohonan dari komite pembiayaan.
- 5) Dokumentasi, adalah tahap pemenuhan dokumen-dokumen terkait pembiayaan secara menyeluruh untuk disimpan oleh bank di bawah tanggung jawab bagian legal dan administrasi pembiayaan, yaitu dokumen-dokumen.
- 6) Realisasi pembiayaan, adalah tahap pencairan pembiayaan setelah seluruh persyaratan dipenuhi dan dokumen jaminan diserahkan kepada bank.
- 7) Pelaksanaan kewajiban, adalah dimana pemohon pembiayaan telah menjadi nasabah bank yang mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran atau bagi hasil sebagai konsekuensi atas pembiayaan yang diterimanya (Laksamana, 2009: 24).

3. Murabahah

a. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad murabahah, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan margin keuntungan (Ismail, 2011:138).

Murabahah adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual dan juga pembeli. Sebagai penjual apabila bank syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila bank syariah membeli barang kepada *supplier* untuk dijual kepada nasabah (Wiyono, 2005:81).

Pembiayaan *murabahah* adalah pihak bank melakukan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan tambahan yang disepakati antara pihak bank dengan nasabah. Dalam pembiayaan *murabahah*, penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atas laba dalam jumlah tertentu (Iska & Rizal, 2005: 42).

b. Landasan Hukum *Murabahah*

a. Landasan Syariah

1) Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar transaksi *Murabahah* adalah:

a) Surat An-Nisa' Ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ
إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ
اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama mu 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 (Q.S An-Nisa' : 29).

a) Surat Al-Baqarah ayat 275

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

مَنْ رَبَّيْهِ فَأَنْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ
فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya : 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 (Q.S Al-Baqarah : 275).

2) Sunnah

a) Hadist Riwayat Ibn Majah

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرْكَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقْرَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya: “nabi bersabda, ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beli secara tunai, muqaradhadh (mudharabah), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual. “ (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib)

a) Hadist Nabi Dari Said Al-Khudri

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

Artinya: Dari Abu Sa'ad Al-Khudri bahwa Rasulullah saw bersadda, “sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).

b. Landasan Hukum

- 1) Pasal 1 ayat (13) UU No.10 Tahun 1998 tentang perbankan yang diantaranya menjelaskan tentang pembiayaan berprinsip syariah.
- 2) Peraturan Bank Indonesia No.9/19/PBI/2007 No. PBI No.10/16/PBI/2008 tentang pelaksanaan prinsip syariah dalam kegiatan penghimpunan dana serta pelayanan jasa bank syariah.
- 3) Peraturan Bank Indonesia No.101/17/PBI/2008 tentang produk bank syariah dan unit usaha syariah
- 4) Pasal 19 UU No.21 Tahun 2008 tentang perbankan syariah yang mengatur mengenai kegiatan usaha bank umum syariah yang salah satunya adalah menyalurkan pembiayaan *murabahah*.
- 5) Fatwa Dewan Syariah nasional (DSN) nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 yang menjelaskan ketentuan pembiayaan *murabahah* dalam praktik perbankan syariah di Indonesia.

c. Rukun dan Syarat *Murabahah*

- 1) Rukun *Murabahah*
 - a) Perlu akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
 - b) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga)
 - c) *Shighah*, yaitu *Ijab dan Qabul*

2) Syarat *murabahah*

Beberapa syarat pokok *murabahah* menurut Usmani (1999), antara lain sebagai berikut:

- a) *Murabahah* merupakan salah satu bentuk jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya

perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.

- b) Tingkat keuntungan dalam *murabahah* dapat ditentukan berdasarkan kesepakatan bersama dalam bentuk persentase tertentu biayanya.
- c) Semua biaya yang dikeluarkan penjual dalam rangka memperoleh barang, seperti biaya pengiriman, pajak, dan sebagainya dimasukkan kedalam biaya perolehan untuk menentukan harga agrerat dan margin keuntungan didasarkan pada harga agrerat ini. Akan tetapi, pengeluaran yang keluar karena usaha, seperti gaji pegawai, sewa tempat usaha, dan sebagainya tidak dapat dimasukkan kedalam harga untuk suatu transaksi. Margin keuntungan itulah yang meng-*cover* pengeluaran-pengeluaran tersebut.
- d) *Murabahah* dikatakan sah hanya ketika biaya-biaya perolehan barang dapat ditentukan secara pasti. Jika biaya-biaya tidak dapat dipastikan, barang atau akomodasi tersebut tidak dapat dijual dengan prinsip *murabahah* (Ascarya, 2008:82-84).

d. Manfaat dan Resiko *Murabahah*

1) Manfaat *Murabahah*

Pembiayaan dengan prinsip *murabahah* memiliki manfaat diantaranya:

- a) Adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah.
- b) Bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di Bank Syariah.

2) Risiko *Murabahah*

- a) Kelalaian (*default*) nasabah yang sengaja tidak membayar angsuran.
- b) Fluktuasi harga barang komparatif, Bank tidak bisa lagi merubah harga setelah barang dibeli oleh nasabah.
- c) Adanya kemungkinan penolakan terhadap barang yang dikirim oleh bank terhadap nasabah, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi (Asiyah, 2015: 226-227).

e. Karakteristik Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, Bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. Dalam *murabahah* Bank Syariah dapat bertindak sebagai penjual dan pembeli. Sebagai penjual apabila Bank Syariah menjual barang kepada nasabah, sedangkan sebagai pembeli apabila Bank Syariah membeli barang kepada *supplier* untuk dijual kepada nasabah.

Murabahah berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Dalam *murabahah*, pesanan mengikat, pembeli tidak dapat membatalkan pesannya. Apabila aset *murabahah* yang telah dibeli Bank (sebagai penjual) dalam *murabahah* pesanan mengikat mengalami penurunan nilai sebelum diserahkan kepada pembeli maka penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual (Bank) dan penjual (Bank) akan mengurangi nilai akad.

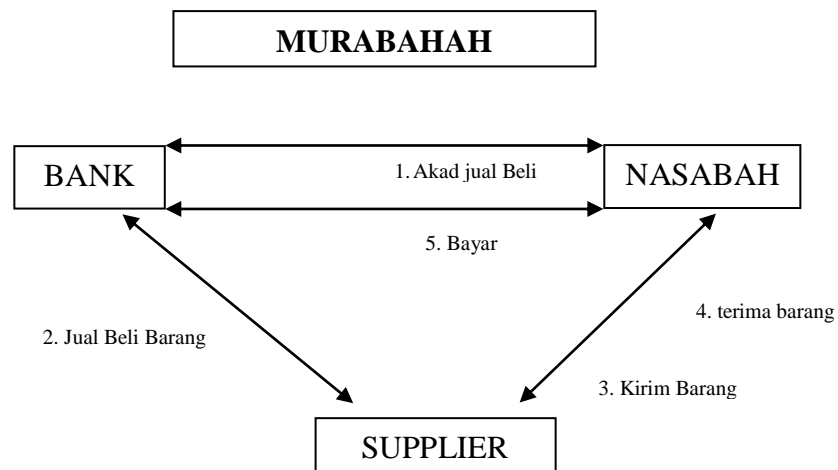
Pembiayaan *murabahah* dapat dilakukan secara tunai atau cicilan. Selain itu, dalam *murabahah* juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga untuk cara pembayaran yang berbeda. Bank dapat memberikan potongan apabila nasabah:

- 1) Mempercepat pembayaran cicilan, atau
- 2) Melunasi piutang *murabahah* sebelum jatuh tempo.

Harga yang disepakati dalam *murabahah* adalah harga jual, sedangkan harga beli harus diberitahukan. Jika Bank mendapat potongan dari pemasok maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut terjadi setelah akad, pembagian potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimuat dalam akad maka:

- 1) Bank dapat meminta nasabah menyediakan agunan atas piutang *murabahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari Bank,
- 2) Bank dapat meminta kepada nasabah urun sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak sepakat (Muthaher, 2012: 58-59).

f. Skema Pembiayaan *Murabahah*



Gambar 2. 1
Skema Pembiayaan Murabahah

Penjelasan Skema Pembiayaan *Murabahah*, yaitu :

- 1) Bank dan nasabah melakukan akad pembiayaan jual beli atas suatu barang, dalam akad ini bank bertindak sebagai penjual dan nasabah berlaku sebagai pembeli.
- 2) Bank melakukan pembelian barang yang diinginkan nasabah dari *supplier* atau penjual dan dibayar secara tunai.

- 3) Barang yang telah dibeli bank dikirim oleh penjual kepada nasabah.
- 4) Nasabah menerima barang yang dibeli.
- 5) Atas barang yang dibelinya, nasabah membayar kewajiban kepada bank secara angsuran selama jangka waktu tertentu (Laksamana, 2009:25).

g. Fatwa DSN Tentang Murabahah

Fatwa dewan syariah nasional nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 tentang murabahah.

1) Ketentuan Umum:

- a) Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.
- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan Murabahah kepada Nasabah:
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
 - f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g) Jika uang muka memakai kontrak 'urbun sebagai alternatif dari uang muka, maka

- jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3) Jaminan dalam Murabahah:

- a) Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4) Utang dalam Murabahah:

- a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5) Penundaan Pembayaran dalam Murabahah:

- d) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.

- e) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 6) Bangkrut dalam Murabahah:
Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan (Indonesia, 2014:24-27).

4. Produk Jasa Keuangan yang Unggul

a. Produk

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan (Ernie&kurniawan, 2005:146).

Produk adalah barang atau jasa yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan konsumen. Salah satu tugas utama dan tanggung jawab mereka yang berkecimpung di bidang manajemen pemasaran adalah memikirkan desain produk. Bagian pemasaran seolah-olah bertugas sebagai mata perusahaan, yang harus selalu jeli dalam mengamati kebutuhan konsumen. Koordinasi antara bagian pemasaran dengan bagian-bagian lain dalam perusahaan sangatlah diperlukan (Panji, 2004:220).

Untuk mengantisipasi agar produk yang diluncurkan berhasil sesuai dengan tujuan yang diharapkan, maka peluncuran produk diperlukan strategi-strategi tertentu. Dalam duni perbankan stratgei produk yang dilakukan untuk mengembangkan suatu produk adalah sebagai berikut:

- 1) Penentuan Logo dan Moto

Logo merupakan ciri khas suatu bank sedangkan moto merupakan serangkaian kata-kata yang berisikan misi dan visi bank dalam melayani masyarakat. Ada istilah baru melihat logonya saja orang-orang sudah sudah mengenal bank tersebut, atau dengan membaca moto saja sudah banyak mengenalnya. Logo dan moto sering disebut sebagai ciri produk. Baik logo maupun moto harus dirancang dengan benar. Pertimbangan pembuatan logo dan moto adalah sebagai berikut:

- a) Memiliki arti (dalam arti positif)
- b) Menarik perhatian
- c) Mudah diingat

2) Menciptakan Merek

Karena jasa memiliki beraneka ragam, maka setiap jasa harus memiliki nama. Tujuannya agar mudah dikenal dan diingat pembeli. Nama ini kita kenal dengan nama merek. Untuk berbagi jasa-jasa bank yang ada perlu diberikan merek tertentu merek merupakan sesuatu untuk mengenal barang atau jasa yang ditawarkan.

Pengertian merek sering diartikan sebagai nama, istilah, simbol, desain, atau kombinasi dari semuanya. Penciptaan merek harus mempertimbangkan faktor-faktor, antara lain:

- a) Mudah diingat
- b) Terkesan hebat dan modern
- c) Memiliki arti (dalam arti positif)
- d) Menarik perhatian

3) Menciptakan Kemasan

Kemasan merupakan suatu pembungkus produk. Dalam dunia perbankan kemasan lebih diartikan kepada pemberian pelayanan atau jasa pada nasabah disamping juga sebagai pembungkus untuk beberapa jenis jasanya seperti buku tabungan, cek, bilyet giro atau kartu kredit.

4) Keputusan Label

Label merupakan sesuatu yang dilengketkan pada produk yang ditawarkan dan merupakan bagian dari kemasan. Didalam label dijelaskan siapa yang membuat, dimana dibuat, kapan dibuat, cara menggunakannya, waktu kadaluwarsa, komposisi isi dan informasi lainnya (Kasmir, 2005:141-142).

ada beberapa tingkatan produk, yaitu:

- 1) Produk utama, yaitu manfaat yang sebenarnya yang dibutuhkan dan akan dikonsumsi oleh pelanggan dari setiap produk.
- 2) Produk generik, yaitu produk dasar yang mampu memenuhi fungsi produk yang paling dasar (rancangan produk minimal agar dapat berfungsi).
- 3) Produk harapan, yaitu produk formal yang ditawarkan dengan berbagai atribut dan kondisinya secara formal atau layak diharapkan dan disepakati untuk dibeli.
- 4) Produk pelengkap, yakni berbagai atribut produk yang dilengkapi atau ditambahi berbagai manfaat dan layanan, sehingga dapat memberikan tambahan kepuasan dan bisa dibedakan dengan produk pesaing.
- 5) Produk potensial, yaitu segala macam tambahan dan perubahan yang mungkin dikembangkan untuk suatu produk dimasa mendatang (Fandy, 1997:96).

b. Harga (*Price*)

Harga bisa diungkapkan dengan berbagai istilah, misalnya iuran, tarif, sewa, bunga, premium, komisi, upah, gaji, honorarium, dan sebagainya. Dari sudut pandang pemasaran, harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa (Suhardjono, 2003:173).

Harga diartikan sebagai jumlah uang (satuan moneter) dan aspek lain (non-moneter) yang mengandung *utilitas* atau kegunaan

tertentu yang diperlukan untuk mendapatkan sebuah produk. Harga bersifat fleksibel, artinya bisa disesuaikan dengan dengan cepat. Dari empat unsur bauran pemasaran tradisional, harga adalah elemen yang paling mudah diubah dan diadaptasi dengan dinamika pasar. Ini terlihat jelas dari persaingan harga (perang diskon) yang kerap terjadi dalam industri ritel. Ini berbeda dengan kebijakan produk distribusi dan promosi terintegrasi yang menuntut komitmen jangka panjang (Fandy, 1997:315).

Didalam proses penetapan harga jual suatu produk, bank hendaknya mengikuti prosedur yang terdiri dari enam langkah pokok, yaitu:

- 1) Penetapan tujuan pemasaran, seperti bertahan hidup, maksimalisasi keuntungan jangka pendek, unggul dalam pangsa pasar, atau unggul dalam kualitas produk.
- 2) Bank menentukan kurva permintaan yang akan memperlihatkan jumlah produk yang akan dibeli dipasar dalam periode tertentu dan berbagai tingkat harga.
- 3) Bank memperkirakan perilaku biaya pada berbagai tingkat produksi dan perilaku biaya dalam kurva pengalaman.
- 4) Bank mengguji dan mengambil harga-harga pesaing sebagai dasar penetapan harga jualnya sendiri.
- 5) Bank memilih salah satu metode harga.
- 6) Langkah terakhir dalam prosedur penetapan harga jual adalah menentukan harga akhir (Suyanto, 2004:16)

Dalam penentuan baik untuk harga jual atau harga beli pihak bank harus berhati-hati. Kesalahan dalam penentuan harga akan menyebabkan kerugian bagi bank. Dalam menentukan harga harus dipertimbangkan berbagai hal, misalnya tujuan penentuan harga, penentuan harga oleh suatu bank dimaksudkan dengan berbagai tujuan yang hendak dicapai. Tujuan penentuan harga secara umum adalah sebagai berikut:

1) Untuk Bertahan Hidup

Artinya dalam kondisi tertentu, terutama dalam kondisi persaingan yang tinggi. Dalam hal ini bank menentukan harga semurah mungkin dengan maksud produk atau jasa yang ditawarkan laku dipasaran.

2) Untuk Memaksimalkan Laba

Tujuan harga ini dengan mengharapkan penjualan yang meningkat sehingga laba dapat ditingkatkan. Penentuan harga biasanya dapat dilakukan dengan harga murah atau tinggi.

3) Untuk Memperbesar Market Share

Penentuan harga ini dengan harga yang murah, sehingga diharapkan jumlah nasabah meningkat dan diharapkan pula nasabah pesaing beralih ke produk yang ditawarkan.

4) Mutu Produk

Tujuan dalam mutu produk adalah untuk memberikan kesan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan memiliki kualitas yang tinggi dan biasanya harga ditentukan setinggi mungkin dan untuk bunga simpanan ditawarkan dengan suku bunga rendah.

5) Karena Pesaing

Dalam hal ini, penentuan harga dengan melihat harga pesaing. Tujuannya adalah harga yang ditawarkan jangan melebihi harga pesaing, artinya bunga simpanan di atas pesaing dan bunga pinjaman dibawah pesaing (Kasmir, 2005:153-154).

c. Distribusi (*Place*)

Distribusi merupakan masalah lain yang akan dihadapi perusahaan pada saat produk selesai diproses. Distribusi ini menyangkut cara penyampaian produk ke tangan konsumen. Manajemen pemasaran mempunyai peranan dalam mengevaluasi penampilan para penyalur. Bila perusahaan merencanakan suatu pasar tertentu, yang pertama kali dipikirkan adalah siapa yang akan

ditunjuk sebagai penyalur disana, atau berapa banyak yang bersedia untuk menjadi penyalur didaerah itu (Panji, 2004:221).

Secara garis besar, pendistribusian dapat diartikan sebagai kegiatan pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian barang dan jasa dari produsen ke konsumen, sehingga penggunaannya sesuai dengan yang diperlukan (jenis, jumlah, harga, tempat dan saat dibutuhkan). Dengan kata lain, proses distribusi merupakan aktivitas pemasaran yang mampu:

- 1) Menciptakan nilai tambah produk melalui fungsi-fungsi pemasaran yang dapat merealisasikan kegunaan/utilitas bentuk, tempat, waktu dan kepemilikan.
- 2) Memperlancar arus saluran pemasaran secara fisik dan non fisik. Yang dimaksud dengan arus pemasaran adalah aliran kegiatan yang terjadi diantara lembaga-lembaga pemasaran yang terlibat didalam proses pemasaran. Arus pemasaran tersebut meliputi arus barang fisik, arus kepemilikan, arus informasi, arus promosi, arus negosiasi, arus pembayaran, arus pendanaan, arus penanggungan resiko dan arus pemesanan (Fandy, 1997:185).

Distribusi produk bank harus dilakukan secara langsung kepada nasabah. Hal ini disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut:

- 1) Sifat produk bank yang tidak berwujud, sehingga bank harus dapat menjelaskan secara tuntas kepada calon nasabah agar tidak terjadi keragu-raguan.
- 2) Sifat produk bank yang tidak terpisahkan dengan diri penjual, sehingga layanan bank tidak dapat diwakilkan.
- 3) Terciptanya hubungan kenasabahan, dimana nasabah akan mematuhi nasehat/saran yang diberikan oleh petugas bank atau terjadi hubungan bisnis yang berlanjut.

Oleh karena itu bank harus menjual produknya secara langsung, maka alternative yang dapat dilakukan adalah:

- 1) Lokasi kantor, diusahakan agar kantor cabang baru lebih mudah dijangkau dibandingkan dengan lokasi kantor bank pesaing.
- 2) Lokasi nasabah, diusahakan agar kantor cabang baru lebih mendekatkan diri kepada tempat usaha atau lokasi tempat nasabah.
- 3) Tersedianya fasilitas lain yang sering dikunjungi, misalnya pasar swalayan, pusat keramaian, serta fasilitas penunjang lainnya.
- 4) Fleksibilitas pengaturan lokasi dan keamanan (Suhardjono, 2005:178).

d. Promosi

Promosi adalah salah satu bagian dari bauran pemasaran yang besar peranannya. Promosi merupakan suatu ungkapan dalam arti luas tentang kegiatan-kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan (penjual) untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan (Panji, 2004:222).

Promosi salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan membelinya, begitu pentingnya dilakukan promosi (Fandy, 1997:219).

Tanpa promosi jangan diharapkan nasabah dapat mengenal bank. promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan nasabahnya. Salah satu tujuan promosi bank adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru. Promosi juga berfungsi mengingatkan nasabah akan produk, promosi juga ikut mempengaruhi nasabah untuk membeli dan akhirnya promosi juga meningkatkan citra bank dimanapun para nasabahnya (Kasmir, 2005:176).

Dalam praktiknya paling tidak ada empat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh setiap bank dalam mempromosikan baik produk maupun jasanya. Secara garis besar keempat macam sarana promosi yang dapat digunakan oleh perbankan adalah sebagai berikut:

1) Periklanan

Merupakan promosi yang dilakukan dalam bentuk tayangan atau gambar atau kata-kata yang tertuang dalam spanduk, brosur, billboard, koran, majalah, televisi, atau radio-radio.

2) Promosi Penjualan

Merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan penjualan melalui potongan harga atau hadiah pada waktu tertentu terhadap barang-barang tertentu pula.

3) Publisitas

Merupakan promosi yang digunakan untuk meningkatkan citra bank di depan calon nasabah atau nasabahnya melalui kegiatan sponsorship terhadap suatu kegiatan amal atau sosial atau olahraga.

4) Penjualan Pribadi

Merupakan promosi yang dilakukan melalui pribadi-pribadi karyawan bank dalam melayani serta ikut memengaruhi nasabah.

e. Strategi Jemput Bola

Strategi jemput bola adalah strategi pemasaran yang memanfaatkan satu atau beberapa media iklan untuk menimbulkan respon dari pihak nasabah untuk melakukan pembiayaan *murabahah*. Dalam strategi jemput bola, komunikasi promosi ditujukan langsung pada konsumen, dan tujuan tersebut agar dapat langsung ditanggapi oleh konsumen yang bersangkutan.

Strategi jemput bola bukan hanya dilakukan untuk menambah jumlah nasabah sehingga mampu meningkatkan pendapatan operasional suatu lembaga keuangan namun juga dilakukan untuk membuat nasabah setia dengan memberikan pelayanan yang baik serta maksimal. Keloyalisan petugas marketing menjadi ujung terwujudnya kesetiaan anggota pada lembaga keuangan, ketika nasabah merasa dihormati dan dihargai maka mereka akan melakukan perlakuan yang sama (Kotler dan Amstrong, 2008:202).

Salah satu bentuk strategi pemasaran yang mampu mendukung dalam memasarkan produk untuk menciptakan kepuasan konsumen adalah penggunaan *marketing mix* (bauran pemasaran) yang meliputi *product, price, promotion, dan physical evidence* atau *place*. Dengan demikian, faktor yang ada dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) merupakan variabel-variabel yang diharapkan mampu menciptakan kepuasan konsumen atau dengan kata lain variabel-variabel tersebut akan mempengaruhi kepuasan konsumen dalam membeli suatu produk. Kepuasan pelanggan berimplikasi kepada loyalitas pelanggan, sehingga usaha yang dibangun akan terus bertahan dan berkembang.

B. Penelitian yang Relevan

Dari penelusuran yang penulis lakukan penulis menemukan pembahasan yang ada kaitannya dengan masalah yang akan penulis teliti, diantaranya:

Penelitian **Yanti Putri Yanis, 2016**. Dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar. Dengan judul: Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah Plus* Pada Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Payakumbuh. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*field research* pada Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Payakumbuh. Dengan metode penelitian kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat margin tidak berpengaruh signifikan terhadap jumlah nasabah pembiayaan *murabahah*

plus pada Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Payakumbuh, atau penurunan dan peningkatan jumlah nasabah pembiayaan *murabahah plus*.

Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian ini yaitu terletak pada masalahnya karena disini penulis membahas tentang Perbandingan Pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* sedangkan penelitian terdahulu membahas tentang Pengaruh Tingkat Margin Terhadap Jumlah Nasabah Pembiayaan *Murabahah Plus*. Perbedaan lainnya dapat dilihat dari fokus penelitian, dan tempat penelitian.

Penelitian **M Haris Fikri, 2016**. Dari Universitas Lampung. Dengan judul :Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah di Bank Muamalat Cabang Bandar Lampung. Jenis penelitian yang dilakukan dalam penelitian ini bersifat normatif–terapan yaitu menggunakan pendekatan normatif analitis substansi hukum (*approach of legal content analysis*).

Hasil penelitian, yaitu Pelaksanaan pembiayaan *akad murabahah* pada Bank Muamalat Cabang Bandar Lampung menggunakan akad *wakalah* yaitu memberikan kuasa kepada nasabah atas nama Bank Muamalat Cabang Bandar Lampung untuk membeli obyek atau barang yang telah disepakati dalam akad. Nasabah berkewajiban membayar sisa harga jual yang belum dilunasi, pembayaran ini dilakukan secara angsuran sesuai dengan jangka waktu kemampuan bayar calon nasabah yang telah disepakati, sehingga pelaksanaan *akad murabahah* pada Bank Muamalat Cabang Bandar Lampung tidak bertentangan atau melanggar regulasi/ketentuan yang ada.

Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian ini yaitu terletak pada produk pembiayaan yang diteliti, skripsi ini tentang Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* Berdasarkan Prinsip Hukum Ekonomi Syariah sedangkan penelitian penulis adalah produk pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* yang merupakan pembiayaan *murabahah* untuk tujuan konsumtif dan produktif dan juga ada perbedaan lainnya

dapat dilihat dari fokus penelitian, teknis analisis data, dan tempat penelitian.

Penelitian **Abdul Ghofur, 2017**. Dari Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Dengan judul: Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017. Jenis penelitian dalam penelitian ini digunakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Hasil penelitian, yaitu Strategi pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta melalui konsep pemasaran dan bauran pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan minat masyarakat menggunakan produk unggulan Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta yaitu produk tabungan haji dan umroh, tidak maksimal. Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti di lapangan, kemudian dianalisis dan dibandingkan antara fakta yang terjadi dengan teori yang digunakan oleh peneliti mengenai 3 metode konsep pemasaran yaitu orientasi pada konsumen, penyusunan kegiatan pemasaran secara integral, kepuasan konsumen, dan 7 metode strategi bauran pemasaran yang terdiri dari product, price, promotion, place, people, physical evidence dan process. Dari metode-metode tersebut ada 2 metode yang dilakukan tidak maksimal yaitu metode place dan process sehingga dua metode tersebut kiranya dapat diperhatikan secara khusus oleh pihak Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta yang akan disampaikan peneliti pada penulisan saran.

Persamaan penelitian penulis dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas tentang strategi pemasaran dan menjelaskan beberapa teori yang sama. Perbedaan penelitian penulis dengan penelitian ini yaitu terletak pada pembahasan masalah yang mana penelitian ini membahas tentang Strategi Pemasaran Bank Madina Syariah Bantul Yogyakarta Tahun 2016/2017. Sedangkan penulis membahas tentang perbandingan pembiayaan murabahah plus dengan murabahah biasa pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar namun menggunakan beberapa teori strategi pemasaran.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan yang berbentuk *deskriptif kualitatif*. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang ingin mencari makna kontekstual secara menyeluruh (*holistic*) berdasarkan fakta-fakta (tindakan, ucapan, sikap, dsb) yang dilakukan subjek penelitian dalam laiah alamiah *emic*, menurut yang dikonstruksi subjek penelitian untuk membangun teori (nomotetik, mencari hukum keberlakuan umum) (Hanafi, 2011:92).

Adapun penelitian lapangan bertujuan untuk mengungkap kejadian atau fakta dan keadaan yang terjadi saat penelitian berlangsung dan menyuguhkan apa yang sebenarnya terjadi dengan pendekatan *deskriptif kualitatif* yang menggambarkan dan menjelaskan tentang perbandingan produk *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Kegiatan penelitian terhitung dari pelaksanaan observasi awal sampai penelitian yang penulis lakukan sejak bulan Agustus 2018 sampai dengan bulan Februari 2019.

Tabel 3. 1
Rancangan Waktu penelitian
(November 2018-Februari 2019)

No	Uraian	Agt	Okt	Nov	Des	Jan	Feb
1.	Pembuatan proposal						
2.	Pengumpulan bahan						
3.	Bimbingan proposal						
4.	Seminar proposal						
5.	Bimbingan setelah seminar						
6.	Penelitian						
7.	Mengolah hasil penelitian						
8.	Bimbingan hasil penelitian						
9.	<i>Munqasah</i>						

C. Instrumen Penelitian

Instrumen kunci dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri, di mana peneliti melakukan wawancara langsung terhadap karyawan bagian produk pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar tersebut. Dalam melakukan penelitian ini peneliti dibantu oleh instrumen pendukung, yaitu *field notes*, Recorder Handphone, dan daftar wawancara.

D. Sumber Data

1. Sumber data primer

Data primer yaitu data yang langsung diperoleh dari sumbernya oleh peneliti untuk suatu tujuan khusus, data primer adalah data asli, dari sumber tangan pertama (Hanafi, 2011:128).

Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Pimpinan Seksi Pembiayaan Bank Nagari Kantor Cabang Batusangkar, dan petugas bagian pembiayaan *Murabahah Plus* Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

2. Sumber data sekunder

Data sekunder yaitu data yang telah atau lebih dulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang lain, walaupun yang dikumpulkan itu sesungguhnya data asli. Atau data sekunder adalah data yang datang dari tangan yang kesekian yang tidak seasli data primernya (Hanafi, 2011:128).

Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah dokumen-dokumen berupa brosur, dan laporan keuangan pembiayaan *Murabahah Plus* pada Bank Nagari Kantor Cabang Syariah Batusangkar.

E. Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini penulis menggunakan beberapa cara dalam memperoleh data yang dibutuhkan.

1. Wawancara adalah salah satu cara untuk mendapatkan keterangan secara lisan dari responden/informan dengan bercakap-cakap, dengan tujuan mengumpulkan keterangan demi menyempurnakan data yang

representatif (Hanafi, 2011:130). Wawancara secara mendalam terhadap pimpinan dan karyawan Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Batusangkar.

2. Observasi adalah suatu studi kesenjangan dan dilakukan secara sistematis berencana, melalui proses pengamatan atas gejala-gejala yang terjadi pada saat itu (Hanafi, 2011:132). Dalam penelitian ini yaitu pengamatan langsung terhadap strategi pengembangan produk yang digunakan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan respon masyarakat terhadap produk pembiayaan *Murabahah Plus* di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar serta kiat pengembangan pembiayaan *Murabahah Plus*.
3. Dokumentasi, yaitu berupa laporan keuangan produk pembiayaan *Murabahah Plus* pada Bank Nagari Syariah Cabang Syariah Batusangkar.

F. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis data kualitatif dengan menggunakan konsep Miles dan Huberman yang teknis analisis data dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus pada setiap tahap penelitian sampai tuntas, yang meliputi proses tiga tahap yaitu:

1. Data *Reduction* (Reduksi Data)

Mereduksi data merupakan penyederhanaan terhadap klasifikasi data yang kemudian mengelompokkan masing-masing data. Pada penelitian kali ini, peneliti lebih menfokuskan kepada perbandingan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan murabahah biasa Pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

2. Data *Display* (Penyajian Data)

Penyajian data merupakan salah satu dari teknik analisis data kualitatif. Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberikan kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan. Bentuk penyajian data ini berupa teks naratif.

3. *Conclusion/Verification* (Penarikan Kesimpulan/Verifikasi Data)

Penarikan kesimpulan merupakan bagian akhir dari teknis analisis data yang peneliti gunakan untuk menyimpulkan semua informasi yang telah didapat untuk diuji kebenaran dan kesesuaiannya sehingga validasinya terjamin.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Instansi

1. Sejarah Berdirinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat

Bank Nagari adalah *call name* dari PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Pada awal dasawarsa enam puluhan baik pemerintah daerah maupun tokoh-tokoh swasta sama-sama menyadari bahwa untuk dapat memacu gerak pembangunan daerah lebih cepat lagi di Sumatera Barat, diperlukan adanya suatu lembaga keuangan yang berbentuk bank yang secara khusus membantu pemerintah dalam melaksanakan pembangunan di daerah. Di latar belakang kesadaran tersebut, maka pada tanggal 12 Maret 1962 telah menghadap kepada notaris Hasan *Qalbi* di Padang, pemerintah Daerah Propinsi Sumatera Barat diwakili oleh Soelamat Dipowardojo dan pihak swasta diwakilli oleh Hadis Didong untuk melakukan pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Pada tanggal 25 April 1962 oleh Wakil Menteri pertama bidang keuangan Republik Indonesia mengeluarkan izin usaha PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat melalui Surat Keputusan No. BUM 9-44/11 sehingga mulailah PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat untuk melakukan usaha dengan kedudukan di Padang. Dengan dikeluarkannya Undang-Undang No. 13 tahun 1962 tanggal 16 Agustus 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah, maka dasar hukum pendirian Bank Pembangunan Daerah harus diganti yaitu dengan peraturan daerah. Sehubungan dengan ketentuan tersebut, maka Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat baru dapat dipenuhi Tahun 1973, yaitu dengan dikeluarkannya peraturan daerah Tingkat I Propinsi Sumatera Barat No. 4 Tahun 1973 tanggal 8 November 1973 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Dengan dikeluarkan peraturan daerah tersebut, maka Akte Notaris Hasan

Qalbi No. 9 tanggal 12 Maret tidak berlaku lagi dan PT. Bank Pembangunan Daerah dirubah menjadi Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.

Pada Tanggal 1967 keluar pula UU No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Dengan demikian UU No. 14 Tahun 1967 harus tunduk kepada UU No. 14 tahun 1967 sebagai ketentuan pokok-pokok perbankan Indonesia. Kemudian dalam perkembangannya, peraturan daerah No. 4 Tahun 1973 berikut dengan perubahan-perubahannya dirasakan tidak sesuai lagi, sehingga akhirnya dicabut dan diganti dengan peraturan daerah propinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 10 Tahun 1985 Tanggal 31 Desember 1985 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dengan pengesahan menteri dalam negeri No. 584.23-432 tanggal 19 April 1986 dan telah di undangkan lembaran daerah provinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 6 tanggal 19 April 1986.

Dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, khususnya transaksi luar negeri, maka berdasarkan Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 23/60/KEP/DIR Tanggal 17 Januari 1991 Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat menjadi Bank Devisa. Untuk meningkatkan kinerja perusahaan, pada tahun 1992 diterbitkan peraturan daerah propinsi daerah Tingkat I Sumatera Barat No. 15 Tahun 1992 yang disahkan oleh menteri dalam negeri No. 584.23-407 tanggal 23 Maret 1993 dan diundangkan dalam lembaran daerah propinsi daerah Tingkat I Sumatera Barat Tahun 1993 No. 3 Seri D.I. Berdasarkan peraturan daerah No. 15 Tahun 1992 tersebut, penyertaan modal bank dari pihak ketiga dimungkinkan dengan ketentuan sekurang-kurangnya 51% modal disetor tetap merupakan penyertaan modal dari pemerintah Daerah Tingkat I dan Tingkat II.

Sesuai dengan peraturan daerah propinsi daerah Tingkat I Sumatera Barat No. 3 Tahun 2006 tanggal 16 Agustus 2006 tentang perubahan bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera

Barat dari perusahaan daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT). Maka pada tanggal 25 Januari 2007 telah dilaksanakan RUP luar biasa dengan agenda pengesahan dan persetujuan anggaran dasar tentang perubahan badan hukum bank dari perusahaan daerah menjadi perseroan terbatas. Pada 4 April 2007 telah dilaksanakan anggaran dasar oleh Departemen Hukum & Hak Azazi Manusia sesuai dengan Keputusan Menteri Hukum & Azazi Manusia Republik Indonesia No. W3-00074 Ht.01.01-Th.2007 tentang pengesahan Akta Pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari. Tanggal 11 Oktober 2007 PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat telah mendapat izin dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa sesuai dengan surat Bank Indonesia No. 9/89/DPBS/Pdg.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa landasan hukum berdiri dan beroprasinya PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah sebagai berikut:

- 1 Undang-Undang No. 13 Tahun 1962 tentang ketentuan-ketentuan pokok Bank Pembangunan Daerah.
- 2 Undang-Undang No. 14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok Perbankan Di Indonesia.
- 3 Peraturan Daerah Propinsi Tingkat 1 Sumatera Barat No. 4 Tahun 1973 Tanggal 8 November 1973 tentang peraturan Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat.
- 4 Undang-Undang No. 5 Tahun 1974 tentang ketentuan-ketentuan pokok Pemerintah Daerah.
- 5 Peraturan Daerah Propinsi Tingkat 1 Sumatera Barat No. 10 Tahun 1992 tentang perubahan modal dasar Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Rp 5 Milyar menjadi Rp 20 Milyar.
- 6 Peraturan Daerah Propinsi Tingkat 1 Sumatera Barat No. 15 Tahun 1992 tentang modal dasar Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Rp 20 Milyar menjadi Rp 50 Milyar anggaran daerah.

- 7 Peraturan Daerah Propinsi Daerah Tingkat I Propinsi Sumatera Barat No. 2 Tahun 1996 tentang dari Rp 50 Milyar menjadi Rp 150 Milyar.
- 8 Peraturan Daerah Propinsi Tingkat I Sumatera Barat No. 3 Tahun 2006 Tanggal 16 Agustus 2006 tentang perubahan bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dari Perusahaan Daerah (PD) menjadi Perseroan Terbatas (PT) sebagai pemilik, Pemerintah Daerah Sumatera Barat telah mengeluarkan Perda No.15 Tahun 1992 tentang Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. Hal-hal prinsipil yang diatur oleh Perda ini adalah mengenai Modal dasar menjadi Rp.30 Milyar, dimana pemilik modal tidak hanya Pemda TK I dan TK II saja tapi juga dibuka kesempatan kepada pihak swasta dengan perbandingan minimal 51% Pemda TK I dan TK II serta 49% pihak swasta;

Kegiatan UU No.7 Tahun 1992 adalah pengganti UU No.14 Tahun 1967 tentang pokok-pokok perbankan. Undang-Undang baru ini hanya mengenai dua jenis Bank yaitu Bank Devisa dan Bank Umum. Sebagai usaha untuk meningkatkan aktivitas Bank Nagari dikembangkan sebagai Bank Devisa sehingga dapat melakukan transaksi dalam valuta asing. Berdasarkan SK Bank Indonesia No.23/60/KEP/DIR, tanggal 7 Januari 1991 Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat telah ditetapkan sebagai Bank Devisa.

Dalam perjalanannya, tahun 1996 melalui Perda No. 2/ 1996 disahkan penyebutan nama (*call name*) sebagai Bank Nagari dengan maksud untuk lebih dikenal (membangun *Brand image*) dengan peningkatan modal dasar dari Rp 50 milyar menjadi Rp 150 Milyar. Sesuai dengan perkembangan dan untuk lebih leluasa dalam menjalankan bisnis, tanggal 16 Agustus 2006, berdasarkan Peraturan Daerah Provinsi Sumatera Barat No. 3 tahun 2006, bentuk badan hukum Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat berubah dari

Perusahaan Daerah menjadi Perseroan Terbatas yang disebut Bank Nagari, yang didirikan berdasarkan Akta Pendirian Perseroan Nomor 1 Tanggal 1 Februari 2007 dihadapan notaris H. Hendri Final, SH dan disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Azazi Manusia Republik Indonesia dengan keputusan Nomor W3-00074 HT.01.01-TH.2007 tanggal 4 April 2007.

Pemakaian *call name* Bank Nagari bertujuan untuk:

1. Untuk meningkatkan kembali nilai dan semangat kenagarian masyarakat minang serta mengingat bahwa pada awal pendiriannya nagari merupakan salah satu *Stakeholder* Bank Nagari.
2. Masyarakat dapat membedakan BPD Sumbar dengan BPD lainnya karena sampai saat ini Bank Nagari sudah memiliki kantor cabang diluar Provinsi Sumatera Barat.
3. Sebagai *Corporate Image* bagi masyarakat bahwa Bank Nagari adalah milik masyarakat Sumatera Barat.

Tanggal 11 Oktober 2007 Bank Nagari telah mendapat izin dari Bank Indonesia sebagai Bank Devisa sesuai dengan surat Bank Indonesia No. 9/89/DPbS/Pdg. Perubahan terakhir dimuat dalam akta notaris Hendri Final, SH. No. 163 tanggal 19 Mei 2011.

Sesuai Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia nomor AHU-45622.AH.01.02. Tahun 2008 tentang Persetujuan akta perubahan anggaran dasar perseroan menteri hukum dan hak asasi manusia Republik Indonesia menyetujui perubahan anggaran dasar PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yang disebut Bank Nagari, NPWP 01.101.645.8-201.000, berkedudukan di Padang Kota Padang karena telah sesuai dengan format Isian Akta Notaris Model II yang disimpan di dalam *data base* Sismin bakum dan salinan Akta Nomor 69, tanggal 10 Juni 2008 yang dibuat oleh Notaris H. Hendri Final, SH berkedudukan di Padang (Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, 15 Jan 2019)

Hingga saat ini Bank Nagari telah memiliki kantor cabang, kantor cabang pembantu, dan kantor kas yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia

2. Visi & Misi Bank Nagari

Adapun Visi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah: “Menjadi Bank Pembangunan Daerah terkemuka dan terpercaya di Indonesia”. Menjadi Bank Pembangunan Daerah yang terkemuka dalam arti di kenal dan menonjol di Indonesia. Terpercaya memberi arti bahwa bank sudah menjalankan prinsi-prinsip pengelolaan perusahaan yang baik, memberikan layanan yang memuaskan dan kepatuhan terhadap peraturan dengan kejujuran.

Adapun Misi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat adalah:

1. Memberikan kontribusi dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.
2. Memenuhi dan menjaga kepentingan stakeholder secara konsisten dan seimbang.

Motto/Slogan (*tagline*) adalah bersama membina citra membangun negeri. Motto/slogan/*tagline*, merupakan suatu pernyataan semangat atau keinginan yang dapat mendorong setiap individu untuk berbuat sesuai dengan motto/slogan/*tagline* yang dimaksud membina citra merupakan aktivitas majemuk atas keinginan untuk menciptakan citra diri yang positif seperti pelayanan yang baik, kejujuran dan ketulusan serta *integritas* yang tinggi dalam melaksanakan tugas. Bila citra baik sudah didapat, maka akan diharapkan menjadi daya magis *stakeholders* untuk bersama-sama membangun negeri (Web Bank Nagari, diakses:15 Jan 2019).

3. Profil Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar merupakan Kantor Cabang Syariah yang didirikan pada tanggal 26 Desember 2012. Pembentukan Bank Nagari Cabang Syariah dilakukan untuk

memperluas jangkauan operasional Bank Nagari Syariah ke wilayah Kota Batusangkar (Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, 15 Jan 2019).

4. Bidang Usaha/Bagian

a. Maksud dan Tujuan

PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat didirikan dengan maksud untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah di segala bidang serta sebagai salah satu sumber pendapatan daerah dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

b. Pemegang Saham

Saham PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat dipegang oleh pemerintah Propinsi Sumatera Barat, Pemerintah Kabupaten Kota Sumbar dan Koperasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat. PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat memasarkan berbagai produk antara lain:

1) Menghimpun Dana (*funding*)

- a) Giro Bank Nagari
- b) Tabungan sikoci
- c) Tabungan simpanan pembangunan daerah
- d) Tabungan haji nagari (Tahari)
- e) Tabunganku
- f) Deposito berjangka

2) Bidang Perkreditan (*lending*)

- a) Pembiayaan personal
- b) Pembiayaan modal kerja
- c) Pembiayaan investasi
- d) Pembiayaan peduli usaha mikro
- e) Kredit Usaha kecil informasi (KUKI)
- f) Pembiayaan kecil menengah
- g) Pembiayaan pegawai

3) Jasa Lainnya

- a) Kiriman uang (*transfer*)
- b) *Wester union*
- c) Bank garansi
- d) *Safe deposito box*
- e) ATM Bank Nagari
- f) *Payment point*
- g) *SMS Banking*

4) Jenis Usaha Bank Nagari Syariah

a) Produk pembiayaan

(1). *Murabahah* modal kerja

Jual beli dengan *margin* untuk kebutuhan modal kerja dengan pembayaran tangguh.

(2). Pembiayaan modal kerja

Kemitraan yang saling menguntungkan dan *fleksibel* serta sesuai perkembangan usaha.

(3). *Murabahah* investasi

Jual beli dengan *margin* untuk kebutuhan *investasi* dengan pembayaran tangguh.

(4). *Murabahah plus*

Jual beli dengan *margin* yang bersaing untuk kebutuhan konsumtif diantaranya pembiayaan untuk renovasi rumah, pembelian kendaraan dan lainnya dengan pembayaran ditangguhkan.

(5). Pembiayaan *mudharabah*

Pembiayaan dalam bentuk modal/dana yang diberikan oleh bank untuk nasabah.

(6). Jual-beli *istishna*

Jual beli dengan pesanan dengan pembayaran tangguh.

(7). Gadai emas

Solusi dalam mengatasi kebutuhan dana yang mendesak.

(8). Pembiayaan *musyarakah mutanaqisah (mmq)*

Kongsi kepemilikan *property* yang adil dan transparan.

5) Produk dana

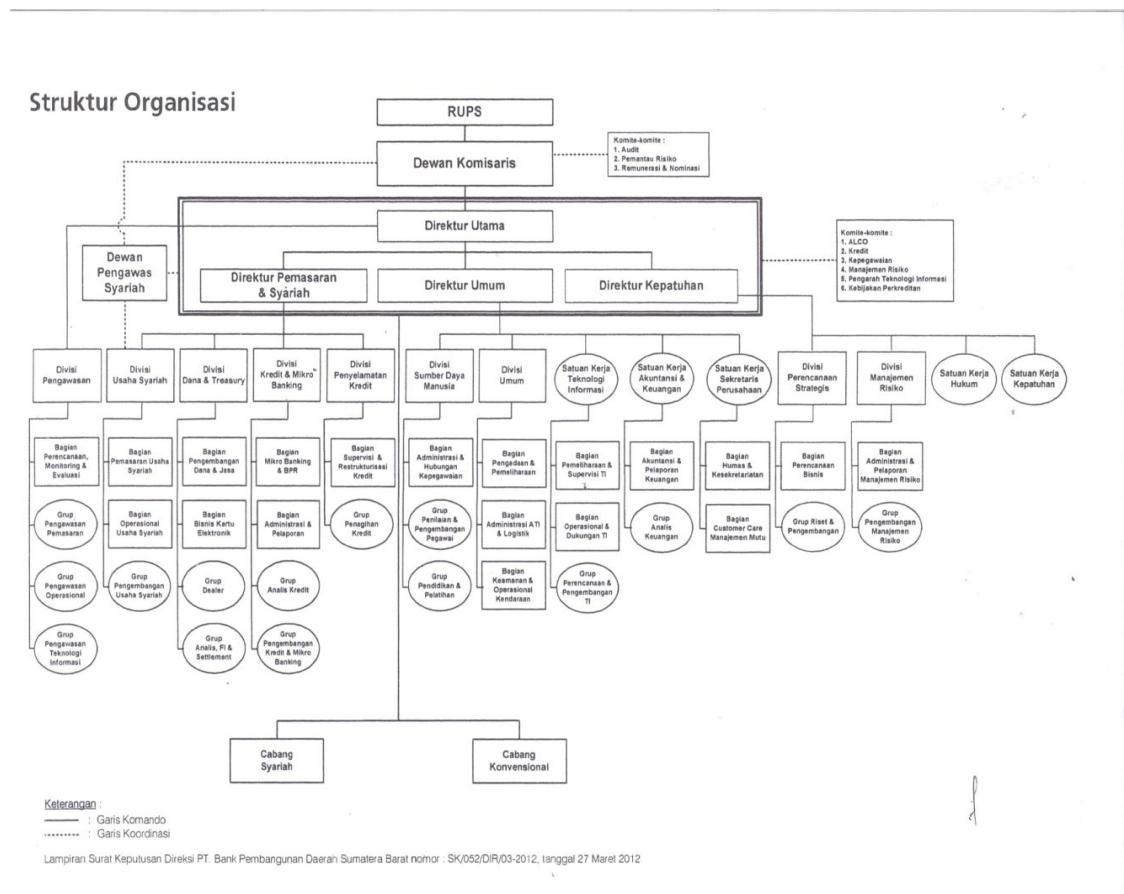
- a) Giro *wadiah*
- b) Tabungan *wadiah*
- c) Tabungan *mudharabah*
- d) Tabungan *tahari syariah*
- e) Deposito *mudharabah*

Melakukan kegiatan lain yang lazim dilakukan oleh lembaga perbankan sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Maksud dan tujuan pendirian PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat yaitu untuk membantu dan mendorong pertumbuhan perekonomian dan pembangunan daerah disegala bidang. Untuk mencapai tujuan di atas maka perlu ditetapkan ruang lingkup kegiatan operasional bank, kegiatan tersebut meliputi:

- a. Memberikan berbagai fasilitas pembiayaan kepada dunia usaha dan pihak lain yang membutuhkan.
- b. Melakukan penghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk giro, tabungan, dan deposito.
- c. Melakukan pemberian jasa perbankan lainnya seperti kiriman uang, bank garansi, *kliring* dan jasa lainnya (Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, 15 Jan 2019).

5. Struktur Organisasi PT. Bank Pembangunan Daerah Sumatera Barat



Gambar 4. 1
Struktur Organisasi Bank Nagari
Sumber: Website Bank Nagari

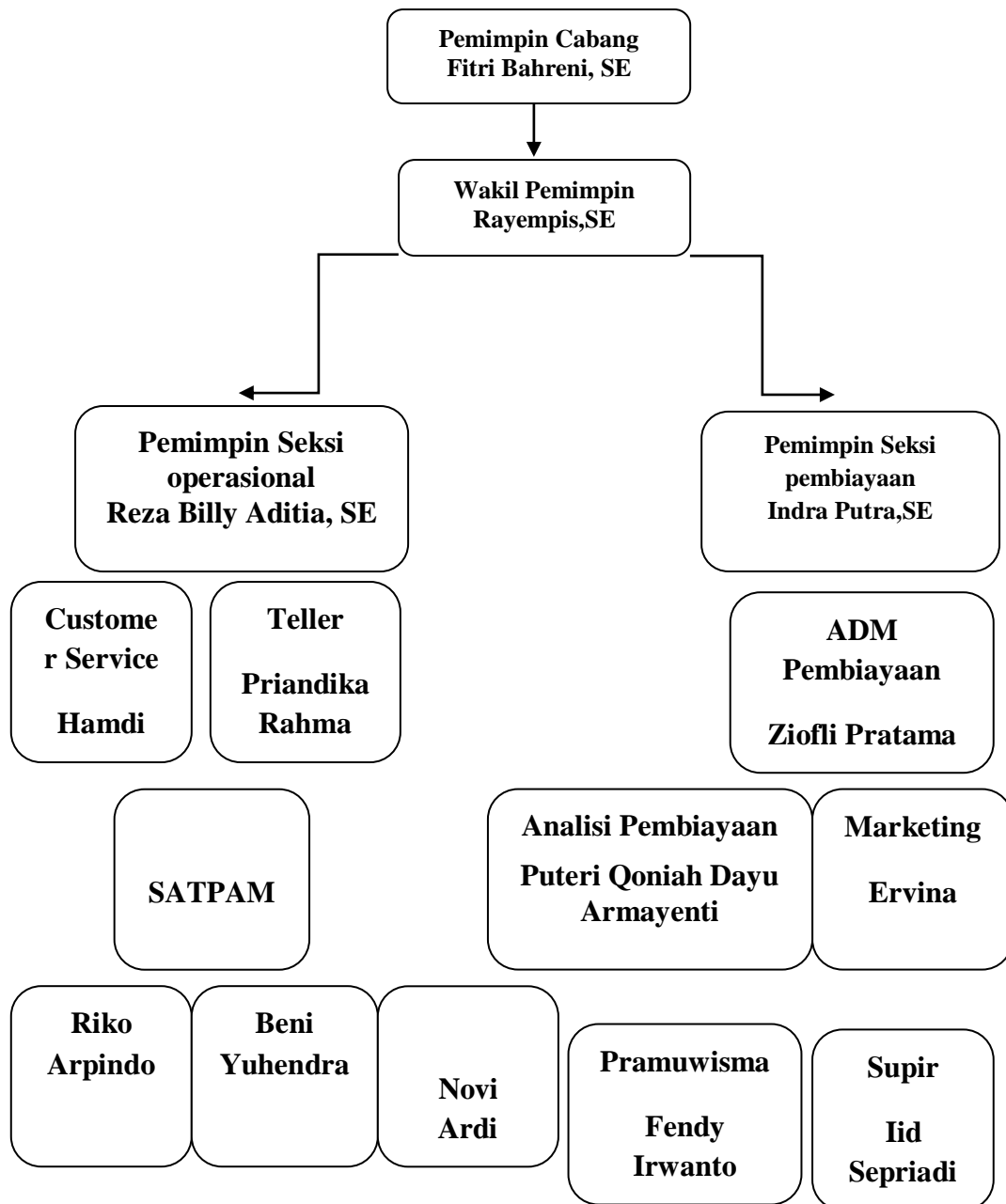
Di tahun yang sama, bank nagari juga berhasil meraih posisi tertinggi dalam pencapaian target kredit usaha rakyat (KUR) se Indonesia. Dari 35 milyar yang ditargetkan, terealisasi sekitar 71,2 milyar dengan jumlah nasabah 1.698 orang. Pencapaian ini merupakan kerja sama dari seluruh unsur pimpinan, karyawan dukungan dari stakeholders serta masyarakat. Dari yang telah diraih oleh bank nagari tersebut justru akan menjadi motivasi untuk bergerak kearah yang lebih baik serta tidak henti-hentinya meningkatkan kualitas dan pelayanan terhadap masyarakat (Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, 15 Jan 2019).

6. Struktur Organisasi Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Pendelegasian wewenang, tugas dan tanggung jawab adalah komponen penting dalam usaha mencapai tujuan organisasi. Penempatan personil yang semestinya merupakan strategi untuk

menuju institusi yang profesional sehingga kerja sama yang serasi berdaya cipta tinggi dapat dicapai.

Berikut ini merupakan struktur organisasi PT Bank Pembangunan Sumatera Barat Cabang Syariah Batusangkar (gambar 4.2) (Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, 15 Jan 2019)



Gambar 4. 2
Struktur Organisasi PT. Bank Pembangunan Sumatera Barat
Cabang Syariah Batusangkar

B. Hasil Penelitian

1. Kelebihan pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Produk yang ditawarkan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar mempunyai keunggulan tersendiri, karena produk yang ditawarkan dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Salah satu produk yang ditawarkan tersebut adalah pembiayaan *Murabahah Plus* dan *Murabahah Biasa*.

Murabahah Plus adalah jual beli dengan margin yang bersaing untuk kebutuhan konsumtif diantaranya untuk pembiayaan renovasi rumah, pembelian kendaraan dan lainnya dengan pembayaran ditangguhkan.

Murabahah Biasa adalah jual beli dengan margin untuk kebutuhan produktif dengan pembayaran ditangguhkan.

Pembiayaan *Murabahah Plus* merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli dengan menjual barang yang harganya telah ditambah dengan harga margin dan pembayarannya dapat dilakukan dengan cara angsuran atau kredit. Yang mana pasar sasarannya dikhususkan untuk pegawai tetap seperti PNS, ABRI, BUMN, BUMD, Karyawan Swasta dan Pensiunan. Dengan identitas nasabah yang mudah diketahui akan mengurangi resiko terjadinya pembiayaan bermasalah.

Murabahah Plus merupakan produk yang disediakan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sebagai variasi produk bank yang bersifat konsumtif. Secara formal pembiayaan *Murabahah Plus* dalam ketentuan Fatwa DSN-MUI No.04/DSB-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah* telah dilaksanakan sesuai dengan ketentuan yang ada.

Pada Fatwa DSN-MUI No.04/DSB-MUI/IV/2000 menetapkan pertama, ketentuan umum *Murabahah* dalam Bank Syariah di poin ketujuh yaitu nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

Bank memberitahu nasabah segala hal terkait pembiayaan kepada nasabah termasuk jangka waktu. Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar melaksanakan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan memberikan jangka waktu, untuk pembiayaan *Murabahah Plus* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar memberikan jangka waktu selama 17 tahun kepada nasabah PNS, ABRI, BUMN, BUMD, Karyawan Swasta dan Pensiunan, namun untuk nasabah anggota dewan diberikan jangka waktu pembiayaannya selama masa jabatan dan hal ini disepakati terlebih dahulu sebelum akad direalisasikan.

Fatwa DSN-MUI No.04/DSB-MUI/IV/2000 menetapkan ketiga tentang jaminan dalam murabahah yaitu:

1. Jaminan dibolehkan agar nasabah serius dengan pemesanan
2. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Pada pembiayaan *Murabahah Plus* untuk nasabah melaksanakan pembiayaan ada jaminan yang diserahkan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Dalam persyaratan bagi nasabah yang mengajukan pembiayaan *Murabahah Plus* harus menyerahkan jaminan sebagai bentuk keseriusan nasabah dan pegangan Bank untuk kelancaran proses pembiayaan.

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam hal jaminan berupa SK dan slip gaji nasabah, pada saat pengajuan permohonan pembiayaan sebagai syarat-syarat nasabah hanya memberikan SK berupa fotocopy namun dengan ketentuan pada saat akad direalisasikan nasabah harus memberikan jaminan SK yang asli kepada bank.

Adapun Fatwa DSN-MUI No.04/DSB-MUI/IV/2000 menetapkan kelima tentang penundaan pembayaran dalam *Murabahah*:

1. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
2. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrasi Syari'ah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

Berdasarkan analisis penulis dengan acuan hasil wawancara dengan pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam hal membayar hutang atau angsuran pada *Murabahah Plus* lebih baik daripada *Murabahah Biasa* karena sistem pembayaran angsuran *Murabahah Plus* dilakukan dengan pemotongan gaji nasabah secara langsung setiap bulannya, dengan begitu sangat kecil kemungkinan akan adanya pembayaran angsuran yang menunggak pada pembiayaan *Murabahah Plus* ini.

Pembiayaan *Murabahah* biasa hampir sama dengan *Murbahah Plus*, hanya saja memiliki tujuan pasar sasaran yang berbeda, *Murabahah* biasa ditujukan untuk wiraswasta dengan tujuan untuk modal usaha, investasi dan untuk pembelian kendaraan baru ataupun bekas.

Berdasarkan analisis penulis produk Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sudah cukup bagus dalam cara memberikan keunggulan dan manfaat pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan *Murabahah Biasa* yang bisa dilihat dari minat dan ketertarikan nasabah untuk mendapatkan keuntungan dari bank dalam menggunakan produk *Murabahah Plus* ini. Pada kontribusi pembiayaan dalam meningkatkan pendapatan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar *Murabahah Plus* lebih unggul di bandingkan dengan *Murabahah Biasa*.

Tabel 4. 1
Komposisi Penyaluran Pembiayaan
Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar
Tahun 2013-2017

Tahun	Pembiayaan Disalurkan	
	Pembiayaan Murabahah Plus	Pembiayaan Murabahah Biasa
2013	12.350.973.959	8.679.872.335
2014	28.894.117.744	12.816.830.259
2015	37.282.395.592	10.774.534.359
2016	47.378.313.488	12.330.705.545
2017	71.709.536.925	17.482.335.843

Sumber: Laporan Keuangan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar periode 2013-2017.

1) Penyaluran Pembiayaan tahun 2013:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Penyaluran M.P} + \text{Penyaluran Murabahah Biasa} \\
 &= \text{Rp. } 12.350.973.959 + \text{Rp. } 8.679.872.335 \\
 &= \text{Rp. } 21.030.846.294
 \end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Plus Tahun 2013:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.P 2013}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2013}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.}12.350.973.959}{\text{Rp.}21.030.846.294} \times 100\% \\
 &= 58,7\%
 \end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Biasa Tahun 2013:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.B 2013}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2013}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.}8.679.872.335}{\text{Rp.}21.030.846.294} \times 100\% \\
 &= 41,3\%
 \end{aligned}$$

2) Total Penyaluran Pembiayaan tahun 2014:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Penyaluran M.P} + \text{Penyaluran Murabahah Biasa} \\
 &= \text{Rp. } 28.894.117.744 + \text{Rp. } 12.816.830.259 \\
 &= \text{Rp. } 41.710.948.003
 \end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Plus Tahun 2014:

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.P 2014}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2014}} \times 100\% \\
&= \frac{\text{Rp.28.894.117.744}}{\text{Rp.41.710.948.003}} \times 100\% \\
&= 69.3\%
\end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Biasa Tahun 2014 :

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.B 2014}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2014}} \times 100\% \\
&= \frac{\text{Rp.12.816.830.259}}{\text{Rp.41.710.948.003}} \times 100\% \\
&= 30,7\%
\end{aligned}$$

3) Total Penyaluran Pembiayaan tahun 2015:

$$\begin{aligned}
&= \text{Penyaluran M.P} + \text{Penyaluran Murabahah Biasa} \\
&= \text{Rp. 37.282.395.592} + \text{Rp. 10.774.534.359} \\
&= \text{Rp. 48.056.929.951}
\end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Plus Tahun 2015:

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.P 2015}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2015}} \times 100\% \\
&= \frac{\text{Rp.37.282.395.592}}{\text{Rp.48.056.929.951}} \times 100\% \\
&= 77.6\%
\end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Biasa Tahun 2015:

$$\begin{aligned}
&= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.B 2015}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2015}} \times 100\% \\
&= \frac{\text{Rp.10.774.534.359}}{\text{Rp.48.056.929.951}} \times 100\% \\
&= 22.4\%
\end{aligned}$$

4) Total Penyaluran Pembiayaan tahun 2016:

$$\begin{aligned}
&= \text{Penyaluran M.P} + \text{Penyaluran Murabahah Biasa} \\
&= \text{Rp. 47.378.313.488} + \text{Rp. 12.330.705.545} \\
&= \text{Rp. 59.709.019.033}
\end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Plus Tahun 2016:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.P 2016}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2016}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.47.378.313.488}}{\text{Rp.59.709.019.033}} \times 100\% \\
 &= 79.3\%
 \end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Biasa Tahun 2016:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.B 2016}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2016}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.12.330.705.545}}{\text{Rp.59.709.019.033}} \times 100\% \\
 &= 20.7\%
 \end{aligned}$$

5) Total Penyaluran Pembiayaan tahun 2017:

$$\begin{aligned}
 &= \text{Penyaluran M.P} + \text{Penyaluran Murabahah Biasa} \\
 &= \text{Rp. 71.709.536.925} + \text{Rp. 17.482.335.843} \\
 &= \text{Rp. 89.191.872.795}
 \end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Plus Tahun 2017:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.P 2017}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2017}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.71.709.536.925}}{\text{Rp.89.191.872.795}} \times 100\% \\
 &= 80.4\%
 \end{aligned}$$

Kontribusi Murabahah Biasa Tahun 2017:

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Penyaluran Pembiayaan Murabahah.B 2017}}{\text{Total Penyaluran Pembiayaan Tahun 2017}} \times 100\% = \\
 &= \frac{\text{Rp.17.482.335.843}}{\text{Rp.89.191.872.795}} \times 100\% \\
 &= 19.6\%
 \end{aligned}$$

Tabel 4. 2
Kontribusi Penyaluran Pembiayaan
Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar
Tahun 2013-2017

Tahun	Pembiayaan Murabahah Plus	Pembiayaan Murabahah Biasa
2013	58,7%	41,3
2014	69.3%	30,7%
2015	77.6%	22.4%
2016	79.3%	20.7%
2017	80.4%	19.6%

Data diolah dari komposisi penyaluran pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar tahun 2013-2017

Dilihat dari tabel kontribusi di atas, maka pembiayaan *Murabahah Plus* dalam meningkatkan pendapatan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar memiliki kontribusi yang sangat besar setiap tahunnya.

Kelebihan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan *Murabahah biasa* itu salah satunya terletak pada prosedur pelaksanaan pembiayaannya, yang mana pembiayaan *murabahah plus* ini lebih mudah dilaksanakan dibandingkan *murabahah biasa*.

- a. Bagaimana prosedur pelaksanaan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Perbedaan prosedur pelaksanaan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa*, yaitu:

1) *Murabahah Plus*

- a) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan

Account Officer (AO) akan memberikan formulir permohonan pembiayaan yang lengkap pembiayaan yang berisi: nama pemohon, tempat dan tanggal lahir, pekerjaan, alamat, nomor telepon, jumlah pembiayaan yang diminta, jenis agunan yang diserahkan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

- b) Nasabah melengkapi syarat-syarat yang diminta pihak bank berupa:

foto copy KTP (suami + istri) yang masih berlaku, foto copy KK, foto copy surat nikah, pas photo ukuran 3x4 (suami + istri) 2 lembar, foto copy slip gaji, foto copy agunan (asli diserahkan saat realisasi), mengisi aplikasi/formulir permohonan dan mengisi rancangan anggaran biaya.

- c) *Realisasi* pengajuan pembiayaan.

Nasabah melengkapi administrasi pembiayaan. Setelah itu dilanjutkan dengan akad Murabahah Plus antara Bank Nagari Syariah dengan calon nasabah dan apabila akadnya sudah selesai dan disetujui kedua belah pihak maka pihak bank meminta menyerahkan agunan atau jaminannya. Setelah itu nasabah dengan pihak bank menandatangani surat perjanjian dengan materai 6000 begitupun dengan wali atau saksi yang hadir.

- d) Setelah permohonan pembiayaan disetujui, maka pihak bank melakukan pencairan dana melalui teller.
 e) Nasabah membayar angsuran pembiayaan ke Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sampai tanggal akad berakhir.

2) *Murabahah Biasa*

- a) Nasabah mengajukan permohonan pembiayaan

Account Officer (AO) akan memberikan formulir permohonan pembiayaan yang lengkap pembiayaan yang berisi: nama pemohon, tempat dan tanggal lahir, pekerjaan, alamat, nomor telepon, jumlah pembiayaan yang diminta, jenis agunan yang diserahkan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

- b) Nasabah melengkapi syarat-syarat yang diminta pihak bank berupa:

foto copy KTP (suami + istri) yang masih berlaku, foto copy KK, foto copy surat nikah, pas photo ukuran 3x4 (suami + istri) 2 lembar, surat keterangan izin usaha, foto copy agunan (asli diserahkan saat realisasi), mengisi aplikasi/formulir permohonan dan mengisi rancangan anggaran biaya.

- c) *Account Officer* (AO) melakukan survei ke tempat usaha dan tempat tinggal.

Account Officer (AO) akan melakukan survei awal dan membuat analisa kelayakan pembiayaan calon nasabah yang meliputi karakter, watak, kepribadian, komitmen calon nasabah, menghitung kemampuan nasabah dengan melihat pendapatannya, dan melihat biaya-biaya yang menjadi beban calon nasabah untuk mengetahui pendapatan bersih calon nasabah untuk membayar angsuran kepada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar.

- d) *Account Officer* (AO) melakukan perhitungan *cash flow* (arus kas) nasabah dengan membuat analisa pembiayaan apabila nasabah tidak setuju maka pembiayaan yang diajukannya batal. Dan apabila menurut pimpinan pembiayaan calon nasabah dianggap tidak layak dan tidak memenuhi kriteria maka pembiayaannya juga batal. Tetapi apabila proses pengajuan permohonan pembiayaan telah disetujui oleh pimpinan, maka *Account Officer* (AO) akan menghubungi calon nasabah melalui telepon atau langsung datang ke rumah nasabah.

- e) *Realisasi* pengajuan pembiayaan.

Nasabah melengkapi administrasi pembiayaan. Setelah itu dilanjutkan dengan akad Murabahah antara Bank dengan calon nasabah dan apabila akadnya sudah selesai dan disetujui kedua belah pihak maka pihak bank meminta

menyerahkan agunan atau jaminannya. Setelah itu nasabah dengan pihak bank menandatangani surat perjanjian dengan materai 6000 begitupun dengan wali atau saksi yang hadir.

- f) Setelah permohonan pembiayaan disetujui, maka pihak bank melakukan pencairan dana melalui teller.
- g) Nasabah membayar angsuran pembiayaan ke Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sampai tanggal akad berakhir (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

Kelebihan selanjutnya yang terdapat pada pembiayaan *Murabahah Plus* yaitu terdapat pada jaminannya, yang mana jaminan/agunan yang relatif lebih mudah didapatkan dan dipercaya.

- b. Apa jaminan untuk melaksanakan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Perbedaan jaminan/agunan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* yaitu, untuk pembiayaan *Murabahah Plus* calon nasabah hanya diminta untuk menyerahkan Slip gaji dan SK Pegawai tetap yang benar, yang disetujui pihak instansi/kantor/sekolahan tempat kerja calon nasabah. Sedangkan untuk jaminan/agunan yang diserahkan calon nasabah pembiayaan *Murabahah Biasa* pada bank berupa BPKB, Sertifikat Hak Milik, Sertifikat Hak Bagunan, Hipotek dan persediaan barang dagang atau peralatan kerja, dan tanpa tau kebenaran apakah benar jaminan yang diserahkan untuk pembiayaan *Murabahah Biasa* memang milik sendiri atau tidak pasti dengan kebenaran jaminannya (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

Dari segi biaya administrasi pembiayaan *Murabahah Plus* pun lebih unggul dari *Murabahah Biasa*.

- c. Berapa biaya ADM pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar?

Murabahah Plus mengambil biaya ADM sebesar 0.50% untuk pelaksanaan akad baru sedangkan *Murabahah Biasa* sebesar 1.50% biaya ADM yang diambil pihak bank untuk pelaksanaan akadnya (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

- d. Berapa margin dan jangka waktu yang diberikan bank pada pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Adapun kelebihan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah biasa* yang terdapat pada margin, karena margin *Murabahah Plus* yang disediakan bank relatif bersaing dengan mengikuti harga pasar.

Dan jangka waktu yang disediakan pembiayaan *murabahah Plus* memiliki kelebihan dibandingkan pembiayaan *Murabahah Biasa* karena pembiayaan *Murabahah Plus* meletakkan atau menerapkan margin pada proses akad *Murbahah Plus* sebesar 9,96% flat setahun, tetapi pembiayaan *Murabahah Plus* ini menerapkan margin yang relatif bersaing dengan mengikuti pasar. Apalagi jangka waktu yang disediakan bank untuk akad *Murabahah Plus* ini berlaku selama 17 tahun dan kalau untuk anggota dewan itu berlaku selama masa jabatannya. Sedangkan margin yang diberikan bank untuk akad *Murabahah Biasa* itu sebesar dan 9.00% flat setahun, tetapi hanya berlaku sampai 5-6 tahun saja.

Dengan jangka waktu *Murabahah Plus* yang disediakan ini berjalan lama maka ini bermanfaat untuk nasabah karena tidak akan dituntut secara cepat atau takut akan kehabisan batas waktunya. Sedangkan untuk jangka waktu *Murabahah Biasa* akan dikejar waktu apalagi pembiayaan ini kebanyakan untuk modal usaha, terkadang banyak nasabah yang mengeluh untuk membayar angsuran yang tidak tepat waktu karena penghasilan usaha yang dijalankan tidak sesuai ekpetasi untuk membayar angsurannya

dengan jangka waktu yang pendek (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

Kemudahan yang diperoleh nasabah dari pembiayaan dari sisi harga yaitu berupa diskon yang diberikan.

- e. Adakah diskon yang disediakan bank untuk pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Dalam fatwa DSN-MUI No.16/ DSN-MUI/IX/2000 menetapkan tentang diskon dalam *murabahah*. Pertama, ketentuan umum, yaitu:

1. Harga (*tsaman*) dalam jual beli adalah suatu jumlah yang disepakati oleh kedua belah pihak, baik sama dengan nilai (*qîmah*) benda yang menjadi obyek jual beli, lebih tinggi maupun lebih rendah.
2. Harga dalam jual beli *murabahah* adalah harga beli dan biaya yang diperlukan ditambah keuntungan sesuai dengan kesepakatan.
3. Jika dalam jual beli *murabahah* LKS mendapat diskon dari supplier, harga sebenarnya adalah harga setelah diskon; karena itu, diskon adalah hak nasabah.
4. Jika pemberian diskon terjadi setelah akad, pembagian diskon tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian (*per-setujuan*) yang dimuat dalam akad.
5. Dalam akad, pembagian diskon setelah akad hendaklah diperjanjikan dan ditandatangani.

Dengan adanya ketentuan memberi diskon dalam *murabahah*. Dari hasil wawancara penulis dengan pihak bank terdapat hasil bahwa Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar memberikan diskon kepada nasabah pembiayaan *murabahah* namun hanya ada di pembiayaan *Murabahah Plus* tetapi tidak ada pada pembiayaan *Murabahah Biasa*.

Diskon yang diberikan pembiayaan *Murabahah plus* untuk nasabah yang melaksanakan *take over* atau biasa disebut sebagai pindah bank, bagi nasabah yang sudah melakukan pembiayaan pada bank lain namun ingin pindah dan mrelanjutkan pembiayaan pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Contohnya nasabah A melakukan pembiayaan di Bank Nagari Konvensional dan ingin melanjutkan pembiayaannya ke Bank Nagari Syariah dengan alasan pribadi maka pihak Bank Nagari Syariah memberikan diskon berupa tidak memungut biaya ADM sepersen pun atau 0.00% untuk nasabah yang pindah bank tersebut. Sedangkan untuk pembiayaan *Murabahah Biasa* tidak menyediakan diskon apapun (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

- f. Apa fasilitas yang diberikan bank untuk transaksi pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Fasilitas yang disediakan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar kepada pembiayaan *Murabahah Plus* yaitu menggunakan sistem jemput bola, yang mana memudahkan calon nasabah untuk melaksanakan akad *Murabahah Plus* dalam bentuk pelayanan dan kenyamanan pelanggan karena calon nasabah akan didatangi secara langsung oleh pihak bank untuk melaksanakan akad *Murabahah Plus*, dan jemput bola ini memudahkan nasabah dalam melakukan transaksi, mengurangi resiko kemungkinan akan terjadinya pembiayaan bermasalah, dan dapat meningkatkan target pendanaan atau pembiayaan, serta menjadi alternatif untuk meningkatkan jumlah nasabah karena akan melaksanakan proses akad di instansi nasabah secara langsung (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

- g. Bagaimana prosedur pelaksanaan jemput bola pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Prosedur pelaksanaan jemput bola yang disediakan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar, yaitu:

- 1) Pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar mendatangi calon nasabah langsung ke instansi/kantor/sekolahnya untuk sosialisasi, kalau ada yang tertarik langsung diproses sesuai ketentuan yang ada.
- 2) Pihak Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar akan melaksanakan kerja sama secara langsung kepada calon nasabah dan instansinya.
- 3) Pihak bank akan bertemu secara langsung dengan bendahara instansi untuk meminta persetujuan pihak instansi untuk perizinan calon nasabah untuk melakukan pembiayaan Murabahah Plus ini.
- 4) Selanjutnya memberikan blanko resmi dari Bank kepada pihak instansi, blanko itu untuk menandakan telah disetujui oleh bendahara pihak instansi tersebut untuk kebenaran tentang gaji dan SK dari calon nasabah.
- 5) Apabila proses pengajuan permohonan pembiayaan telah disetujui oleh pimpinan, pihak bank atau AO akan menyiapkan semua akad dan surat-surat atau form penting dan terlebih dahulu untuk melaksanakan pembiayaan.
- 6) Setelah semuanya lengkap, pihak bank akan mendatangi calon nasabah secara langsung dan melaksanakan proses akad.
- 7) Selanjutnya bank akan melaksanakan pencairan dana kepada nasabah tersebut.
- 8) Tahap akhir nasabah akan melakukan pembayaran angsuran setiap bulannya dengan cara pemotongan gaji secara langsung (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

Kelebihan pendukung untuk produk pembiayaan yaitu strategi pemasaran melalui distribusi/lokasi.

- h. Apakah lokasi bank berpengaruh atas ketertarikan nasabah pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Distribusi merupakan kegiatan penyampaian produk ke tangan konsumen tepat pada waktunya. Suatu barang atau produk tidak akan berguna bila tidak dikendalikan pada waktu dan tempat dimana barang tersebut dibutuhkan. Jadi agar produk mudah dijangkau oleh nasabah maka pihak bank harus benar-benar memilih saluran distribusi dengan baik dan benar. Pemilihan lokasi sangat penting karena pelanggan semakin mengharapkan layanan dan kenyamanan yang lebih memuaskan.

Dengan begitu dalam kegiatan pemasaran pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak cukup signifikan terhadap penjualan. Sehingga Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar memilih lokasi yang strategis yang beralamat di JL. Soekarno Hatta No.55 Batusangkar, Tanah Datar, Sumatera Barat. Berada tepat di pusat kota yang aksesnya dekat dengan pasar, sekolah-sekolah, dan kantor-kantor seperti kantor DPR dan kantor Indojolito (Pemda), sehingga masyarakat lebih mudah mengetahui keberadaan Bank Nagari Cabang Pemabantu Syariah Batusangkar (Wawancara dengan Ziolfly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

Kelebihan lainnya dari pembiayaan *Murabahah Plus* ini yaitu tidak memerlukan promosi yang berlebihan karena pasar sasaran pembiayaan *Murabahah Plus* memiliki tujuan khusus seperti langsung mendatangi instansi/kantor/sekolah dan melaksanakan sosialisasi secara langsung ke instansi tujuan pasarnya.

- i. Strategi promosi apa yang dilakukan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar untuk mempromosikan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* ?

Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar juga ada melakukan beberapa cara dalam pemasaran produk-produk yang dimilikinya, diantara lain yaitu dengan cara:

1) Brosur

Merupakan media iklan yang dicetak berisi berbagai hal rinci mengenai produk yang dimiliki oleh Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Batusangkar untuk ditawarkan. Brosur ini bisa dalam bentuk selebar kertas yang dicetak timbal balik, ataupun berbentuk satu halaman saja, dan lain-lain.

2) Kelender

Meski kelender mempunyai fungsi utama sebagai penunjuk waktu (hari,tanggal,tahun) namun disini Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar memanfaatkan kelender sebagai media promosi. Kelender disini berbentuk gantung yang setiap halamannya bisa terbagi secara satu tahun dalam satu buah kelender Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

3) *Event* yang diadakan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Maksudnya dari event yang diadakan oleh Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ini adalah terkadang melakukan acara pengajian atau memperingari ulang tahun Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan turun langsung dengan kegiatan amal ke masyarakat seperti ke Rumah sakit dan lainnya maka disini Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar akan melakukan promosi selama acara tersebut dilaksanakan.

4) Imsakiyah

Di sini setiap tahunnya Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar akan mengeluarkan imsakiyah kepada setiap

orang guna untuk mempromosikan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dan produknya.

5) Media Sosial

Untuk hal ini tentu saja Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar harus mengikuti zaman dengan cara ikut mempromosikan bank secara media sosial. Dengan cara ikut mempromosikan melalui aplikasi Instagram dan FB, dan melalui peta digital atau MAPS.

6) Marketing dan *Account Officer* (AO)

Di sini marketing selain meminta uang tabungan kepada nasabah yang ada di pasar, marketing juga akan mempromosikan produk yang ada pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Begitupun dengan *Account Officer* (AO) dia juga akan mempromosikan produk yang ada di Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

7) Pihak bank melakukan sosialisasi secara langsung ke instansi, tapi cara ini lebih aktif dilakukan oleh pihak pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa*.

8) dan melalui karyawan bank dalam melayani serta ikut mempengaruhi calon nasabah lainnya (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

2. Kekurangan pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Produk yang ditawarkan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar mempunyai keunggulan tersendiri, karena produk yang ditawarkan dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. Salah satu produk yang ditawarkan tersebut adalah pembiayaan *Murabahah Plus* dan *Murabahah Biasa*.

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan nasabah berupa barang atau jasa

yang disediakan pihak bank. Salah satu langkah dalam memuaskan konsumen atau nasabah adalah dengan adanya variasi produk untuk menarik minat nasabah.

j. Apakah ada variasi produk dari pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Pada produk pembiayaan *Murabahah Plus* tidak terdapat variasi produk. Berbeda dengan pembiayaan *Murabahah biasa* yang menawarkan variasi produk berupa pembiayaan modal usaha, pembelian kendaraan dan investasi. Pembiayaan *Murabahah biasa* untuk modal usaha ini diberikan jangka waktu 5-6 tahun, begitu juga dengan pembiayaan *Murabahah* untuk pembelian kendaraan baru/bekas yang memiliki jangka waktu yang sama dengan modal usaha selama 5-6 tahun. Sedangkan pembiayaan *Murabahah* untuk investasi yang mana peminjaman lebih dari 200jt yang memiliki margin sebesar 14% pertahun slading atau menurun/berkurang perbulannya dan diberikan jangka waktu selama 10-15 tahun.

Setelah produk berhasil diciptakan langkah selanjutnya adalah menentukan harga produk. Harga salah satu unsur dari alat pemasaran yang menghasilkan pendapatan, sehingga penempatan harga produk akan mempengaruhi tingkat penjualan dan minat calon nasabah. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran karena harga sangat menentukan laku atau tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.

Salah satu contoh penentuan harga yang dilakukan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yaitu dibiaya administrasi, yang mana bank meletakkan biaya ADM pada nasabah yang perpanjang akad lama atau mengulang sebesar 1.50%, lebih besar

dari pembuatan akad baru. Dengan hal itu akan berdampak menurunkan minat nasabah untuk melanjutkan pembiayaannya.

Sesuai dengan teori yang dikemukakan kasmir dalam buku manajemen perbankan terdapat metode penentuan harga bank, strategi pemasaran melalui harga ada hal yang dibedakan berdasarkan nasabah utama (primer) atau nasabah biasa (sekunder). Nasabah utama adalah nasabah yang loyal dan memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh bank. Nasabah biasa adalah nasabah umum. Sedangkan nasabah yang perpanjang akad termasuk nasabah loyal karena statusnya sebagai nasabah lama namun tidak mendapatkan keringanan harga.

Pembiayaan *Murabahah Biasa* ada variasi harga yang diberikan sesuai ketentuan karena variasi harga yang disalurkan pihak bank yaitu berupa menyediakan pembiayaan untuk wiraswasta terdapat syarat-syarat pengajuan pembiayaan salah satunya yaitu surat izin usaha, untuk pembiayaan dibawah 100jt itu hanya melengkapi syarat izin usaha yang disetujui wali nagari saja sedangkan pembiayaan diatas 200jt harus melengkapi syarat izin usaha yang terpadu satu pintu atau biasa disebut surat izin usaha dari dinas perizinan usaha pemerintahan yang besar.

Adapun variasi lainnya terdapat pada margin yang disediakan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar. Peminjaman untuk modal usaha/kerja itu akan diberikan margin sebesar 9.00% Flat pertahun dengan jangka waktu 5-6 tahun, sedangkan margin untuk investasi berupa pembelian rumah yang sudah dibangun sebesar 14% pertahun slading (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

- k. Apakah kelemahan strategi jemput bola pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar ?

Strategi jemput bola merupakan salah satu bentuk bauran pemasaran, strategi yang dijalankan perusahaan yang berkaitan

dengan penentuan bagaimana perusahaan menyajikan penawaran produk pada segmen pasar tertentu yang merupakan sasaran pasarnya.

Strategi jemput bola ini memiliki kelebihan yang menjadi sebuah kebutuhan yang mana bertujuan untuk memberikan kemudahan dan kenyamanan pelanggan dalam melakukan pembiayaan. Selain dari hal kelebihan kita juga harus memperhatikan kelemahan dari strategi jemput bola ini, yaitu akan menambahnya biaya operasional karena petugas/pihak bank akan memerlukan BBM atau biaya jalan untuk mendatangi nasabah dan calon nasabah Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

3. Keunikan pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar

Biaya administrasi adalah biaya yang dikenakan bank syariah ketika memberikan bantuan kepada nasabah, tanpa pembagian hasil melainkan hanya mengembalikan pokok pinjaman. Akan tetapi tidak merugikan bank dalam hal pengurusan, misalnya biaya materai, notaris, biaya peninjauan proyek lain dan lain-lain, oleh karena itu dipungut biaya administrasi dari nasabah.

Biaya ADM yang disediakan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar terdapat variasi harganya, yakni:

1) Biaya ADM 0.00% untuk nasabah yang take over/pindah Bank

Ini sangat menarik bagi nasabah yang melakukan pembiayaan di bank lain yang merasa tidak puas dengan pelayanan bank tempatnya melakukan pembiayaan dan ingin pindah melaksanakan pembiayaan *Murabahah Plus* di Bank Nagari Cabang Pembantu Batusangkar, dengan berbagai alasan seperti dari karena melakukan pembiayaan di bank konvensional dan ingin pindah ke bank syariah untuk mencari keberkahan atau dengan

alasan pribadi lainnya, dengan ini pihak Bank Nagari Cabang Pembantu Syariah Batusangkar akan melakukan service dengan cara memberikan diskon kepada nasabah tersebut untuk menarik lebih besar minat si nasabah.

2) Biaya ADM 0.50% untuk nasabah yang melakukan akad baru

Melalui administrasi awal bank akan memberikan biaya secukupnya agar menarik minat nasabah dan ini bisa disebut sebagai strategi pemasaran melalui harga, dengan begitu akan Bank akan mendapatkan perhatian dari calon nasabah dengan strategi yang cocok menurut nasabah.

3) Biaya ADM 1.50% untuk nasabah yang penjadwalan kembali/perpanjang akad lama/mengulang akad

Fatwa DSN-MUI No.48/ DSN-MUI/II/2000 tentang penjadwalan kembali tagihan *murabahah*. Pertama, ketentuan penyelesaian, yaitu:

LKS boleh melakukan penjadwalan kembali (rescheduling) tagihan *murabahah* bagi nasabah yang tidak bisa menyelesaikan/melunasi pembiayaannya sesuai jumlah dan waktu yang telah disepakati, dengan ketentuan:

1. Tidak menambah jumlah tagihan yang tersisa
2. Pembebanan biaya dalam proses penjadwalan kembali adalah biaya riil
3. Perpanjangan masa pembayaran harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

Dalam landasan hukum terdapat pada fatwa DSN-MUI No.48/ DSN-MUI/II/2000 yang dinyatakan adanya penjadwalan kembali tagihan *murabahah*. Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar menyediakan sistem penjadwalan kembali/perpanjang akad lama/mengulang akad dengan ketentuan yang ada.

Bank meletakkan biaya ADM perpanjangan akad ini 2x lebih besar dari pelaksanaan akad baru. Menurut penulis ini akan menjadi sedikit kelemahan yang dilakukan bank karena biasanya banya bank akan membuat nasabah betah dengan pelayanannya salah satunya melalui harga, tetapi dengan meletakkan biaya yang tinggi untuk pelanggan sendiri akan mengurangi minat nasabah yang sudah ada.

Sedangkan pembiayaan *Murabahah Biasa* memilih tidak melakukan promosi melalui harga atau membedakannya dari yang sudah ada, karena biaya ADM *Murabahah Biasa* yang disediakan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar sebesar 1.50%. dalam segala aspeknya (Wawancara dengan Ziofly Pratama, 14 Januari 2019, jam 16.15).

Tabel 4. 3
Perbandingan Pembiayaan *Murabahah Plus*
dengan Pembiayaan *Murabahah Biasa*

No.	Perbandingan	Pembiayaan <i>Murabahah Plus</i>	Pembiayaan <i>Murabahah Biasa</i>
1	Jangka waktu	17 Tahun	Modal Usaha 5-6 Tahun Investasi 10-15 Tahun
2	Angsuran	Lebih lama	Lebih cepat
3	<i>Margin</i>	9,96% flat pertahun	9.00% flat pertahun
4	Jenis kegunaan pembiayaan	Konsumtif	Produktif

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Perbandingan pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa*, yakni kelebihan pada segmen pasar, jaminan, dan margin. Kekurangan pada variasi produk. Dan keunikan terdapat pada biaya administrasi.

Berdasarkan hasil penelitian penulis, maka diperoleh kesimpulan:

1. Kelebihan pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yaitu identitas dari nasabah sudah dipastikan kebenarannya karena tujuan pasarnya pada pegawai tetap seperti PNS, ABRI, BUMN, BUMD, Karyawan Swasta dan Pensiunan. Jaminan yang diberikan nasabah relatif mudah berupa slip gaji dan SK. Margin relatif bersaing karena mengikuti pasar. Untuk promosi *Murabahah Plus* tidak memerlukan promosi yang berlebihan karena pasar sasarannya yang sudah dikhususkan, contohnya sosialisasi pihak bank secara langsung kepada instansi. Jangka waktu *Murabahah Plus* yang disediakan ini berjalan lama selama 17 tahun sedangkan *Murabahah Biasa* 5-6 tahun untuk modal usaha dan 10-15 tahun untuk investasi.
2. Kekurangan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yaitu tidak adanya variasi pada produk pembiayaan. Sedangkan pembiayaan *Murabahah Biasa* memiliki variasi produk berupa pembiayaan modal usaha mendapatkan jangka waktu 5-6 tahun dan pembiayaan untuk investasi dengan jangka waktu 10-15 tahun. Biaya ADM pada nasabah yang perpanjang akad lama/mengulang sebesar 1.50%, lebih besar dari pembuatan akad baru. Dengan hal itu akan berdampak menurunkan minat nasabah untuk melanjutkan pembiayaannya.

3. Keunikan dari pembiayaan *Murabahah Plus* dibandingkan dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar yaitu pada biaya administrasi, kalau saja di *Murabahah Biasa* setiap transaksi apapun akan dikenakan biaya ADM sebesar 1.50%. Sedangkan biaya administrasi untuk *Murabahah Plus* terbagi 3 macam, yakni: biaya ADM untuk take over atau pindah bank sebesar 0.00% atau tidak dipungut biaya ADM, biaya ADM untuk pembuatan akad baru dipungut sebesar 0.50% sedangkan biaya ADM untuk perpanjangan akad lama/mengulang akan dikenakan sebesar 1.50%.

B. Saran

Setelah penulis melakukan penelitian pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar terkait dengan Perbandingan Pembiayaan *Murabahah Plus* dengan *Murabahah Biasa* pada Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar maka penulis menyarankan hal-hal sebagai berikut:

1. Dalam penyaluran pembiayaan Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar menciptakan variasi produk pada produk pembiayaan *Murabahah Plus* lebih menarik minat nasabah.
2. Bank Nagari Cabang Syariah Batusangkar dalam variasi harga yang diberikan itu sebaiknya dibedakan berdasarkan tingkatan/golongan pekerjaan untuk melaksanakan pembiayaan *Murabahah Plus*.

Daftar Kepustakaan

- Anoraga, Panji. 2004. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Asiyah, Binti Nur. 2015, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Hermansyah. 2008. *Hukum Perbankan Nasional Indonesia*. Jakarta: Kencana.
- Indonesia, I. B. 2014, *Memahami Bisnis Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Iska, Syukri., & Rizal. 2005, *Lembaga Keuangan Syariah*. Batusangkar: STAIN Batusangkar Press.
- Iska, Syukri. 2012. *Sistem Perbankan Syariah Di Indonesia*. Yogyakarta: Fajar Media Press.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana Perdana Media Group.
- Karim, Adiwarmen A. 2004. *Bank Islam dan Analisis Fiqih dan Keuangan edisi kedua*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2010. *Bank Islam dan Analisis Fiqih dan Keuangan edisi keempat*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2013. *Bank Islam dan Analisis Fiqih dan Keuangan edisi kelima, cet.9*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2016, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan edisi kelima, cet.11*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2004. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2005. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- _____. 2015. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, Phillip & Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Laksamana, Yusak. 2009. *Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Muhamad, 2000. *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press.
- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia

- _____. 2005. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: Ekonisia
- _____. 2007. *Lembaga Ekonomi Syari'ah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Muthaher, O. 2012. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Purnawati, I.G.A,G.A Yuniarta & N.L.G.E Sulindawati. 2014. *Akuntansi Perbankan; Teori dan Soal Latihan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ridwan, Ahmad Hassan. 2004. *BMT dan Bank Islam Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Divisi Buku Umum.
- Saeed, Abdullah. 2008. *Bank Islam dan bunga*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Suhardjono. 2003. *Manajemen Pengreditasi Usaha Kecil dan Menengah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Suyanto, M. 2004. *Analisis dan Desain Aplikasi Multimedia untuk Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Tjipto, Fandy. 1997. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Tisnawati, Ernie.,& Saefullah. 2005. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Umar, Husein. 2000. *Research Methods and Banking*. Jakarta: Gramedia.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah Bab 1 Pasal 1.
- Wiyono, Slamet. 2005. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Grasindo
- WWW.BANKNAGAR.CO.ID