



**MANAJEMEN PEMBIAYAAN *BAI'BITSAMAN AJIL* DAN
MURABAHAH DI BMT AL-IRSYAD KOTA SAWAHLUNTO**

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana (S-1)
Jurusan Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (IAIN) Batusangkar*

Oleh:

ANISA ISNAINI
NIM: 15301100016

**JURUSAN PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
BATUSANGKAR
1440 H/ 2019 M**

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Anisa Isnaini
Nim : 15301100016
Jurusan : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **“Manajemen Pembiayaan Bai’ Bitsaman Ajil dan Murabahah di BMT Al Irsyad Kota Sawahlunto”** adalah benar karya saya sendiri bukan plagiat, kecuali yang dicantumkan sumbernya.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa karya ilmiah ini plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan semestinya.

Batusangkar, September 2019
Saya yang menyatakan,



ANISA ISNAINI
NIM. 15301100016

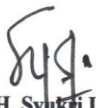
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing skripsi atas nama ANISA ISNAINI, NIM. 15301100016 dengan judul “MANAJEMEN PEMBIAYAAN BAI’ BITSAMAN AJIL DAN MURABAHAH DI BMT AL-IRSYAD KOTA SAWAHLUNTO” memandang bahwa skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan ke sidang *munaqasyah*.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Batusangkar, September 2019




Pembimbing


Dr. H. Syukri Iska, M.Ag
NIP. 196310191992031004

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama ANISA ISNAINI, NIM. 15301100016, judul "MANAJEMEN PEMBIAYAAN BAI' BITSAMAN AJIL DAN MURABAHAH DI BMT AL-IRSYAD KOTA SAWAHLUNTO" telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar pada hari Rabu tanggal 16 Oktober 2019 dan dinyatakan telah dapat diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) Strata Satu (S.1) pada Jurusan Perbankan Syariah.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya.

No	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. H. Syukri Iska, M. Ag NIP. 196310191992031004	Ketua/ Pembimbing		22/10/2019
2.	Deswita, S. Ag., MA NIP. 197202102000032001	Anggota/ Penguji I		26/10/2019
3.	Amri Effendi, S.H.I., MA NIP. -	Anggota/ Penguji II		25/10/2019

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




Dr. Ulva Atsani, SH., M.Hum
NIP. 19750303 199903 1 004

ABSTRAK

ANISA ISNAINI, NIM 15301100016, dengan judul skripsi “**Manajemen Pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto**”. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Perbankan Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Batusangkar 2019.

Pokok permasalahan pada Skripsi ini adalah di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto memakai dua pembiayaan inti yaitu pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* dan pembiayaan *Murabahah*, tetapi secara teorinya pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* hanya digunakan di Negara Malaysia saja, sedangkan pembiayaan *Murabahah* digunakan diseluruh perbankan Islam yang berada di Timur Tengah, Eropa, Asia, Australia dan Amerika. Namun pada BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto lebih mendominasi pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah*.

Jenis penelitian yang penulis gunakan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang dipaparkan secara deskriptif kualitatif, untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah wawancara dengan menggunakan daftar wawancara yang sudah penulis siapkan, observasi dengan melakukan pengamatan langsung ke tempat penelitian, kuisisioner dalam bentuk seperangkat pertanyaan untuk nasabah, serta dokumen berupa dokumen-dokumen yang dibutuhkan yang ada di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dapat disimpulkan bahwa prosedur pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sudah sesuai dengan Standar Operasional Pembiayaan (SOP) BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto. Strategi pemasaran pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yaitu menggunakan *marketing mix* dilihat dari produk, harga dan promosi dan tempat. Persepsi personal tentang pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto adalah jangka waktu pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* dianggap lebih panjang dibandingkan pembiayaan *Murabahah*, dan *margin* pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* 2% perbulan dianggap lebih kecil dibandingkan pembiayaan *Murabahah* dengan *margin* sebesar 3% selama tiga bulan. Faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* dibandingkan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto adalah pihak BMT lebih dominan memasarkan pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah*, Jangka waku pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* lebih panjang dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*, Angsuran pembiayaan *Bai’Bitsaman Ajil* lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*.

Kata Kunci: Manajemen, *Bai’Bitsaman Ajil* dan *Murabahah*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
LEMBARAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	
PERNYATAAN KEASLIAN	
PENGESAHAN TIM PENGUJI	
ABSTRAK	i
DAFTAR ISI.....	ii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian.....	5
C. Rumusan Masalah.....	5
D. Tujuan Penelitian	6
Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:	6
E. Manfaat dan Luaran Penelitian	6
F. Definisi Operasional	7
BAB II KAJIAN TEORI	9
A. Landasan Teori.....	9
1. <i>Baitul Maal Wa Tamwil</i> (BMT)	9
2. Manajemen	15
3. Pembiayaan	20
4. <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> (BBA)	33
5. <i>Murabahah</i>	35
6. Strategi Pemasaran	43
B. Penelitian Relevan	50
BAB III METODE PENELITIAN	53
A. Jenis Penelitian.....	53
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	53
C. Instrumen Penelitian	54

D. Sumber Data.....	54
E. Teknik Pengumpulan Data.....	55
F. Teknis Analisis Data	56
G. Teknik Penjamin Keabsahan Data	56
BAB IV HASIL PENELITIAN	58
A. Gambaran Umum BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto	58
1. Sejarah Pendirian BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto	58
2. Visi dan Misi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto	59
3. Tujuan dan Target BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.....	59
4. Struktur Organisasi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto	60
5. Produk Operasional BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto	61
Produk-produk operasional BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto di antaranya:	61
B. Manajemen Pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> dan <i>Murabahah</i> di BMT Al- Irsyad Kota Sawahlunto	64
1. Prosedur Pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> dan <i>Murabahah</i> di BMT Al- Irsyad Kota Sawahlunto.	64
2. Strategi Pemasaran Pembiayaan <i>Bai'Bitsaman Ajil</i> dan <i>Murabahah</i> di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.	69
3. Persepsi personal tentang pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> dan <i>Murabahah</i> di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto	72
4. Faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan <i>Bai' Bitsaman Ajil</i> dibandingkan pembiayaan <i>Murabahah</i>	73
BAB V PENUTUP	76
A. Kesimpulan	76
B. Saran	77

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Jumlah nasabah pembiayaan <i>Bai'Bitsaman Ajil</i> dan pembiayaan <i>Murabahah</i> pada BMT Al-Irsyad Sawhlunto Tahun 2014-2017	4
Tabel 1. 2 Jumlah Nominal Pembiayaan <i>Bai'Bitsaman Ajil</i> dan Pembiayaan <i>Murabahah</i> tahun 2014-2017	4
Tabel 3. 1 <i>Time Schedule</i>	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.....	60
Gambar 4. 2 Skema Pembiayaan <i>Bai'Bitsaman Ajil</i> dan <i>Murabahah</i> di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.....	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bank adalah lembaga perantara keuangan atau biasa disebut *financial intermediary*. Artinya, lembaga bank adalah lembaga bank yang dalam aktivitasnya berkaitan dengan masalah uang. Oleh karena itu, usaha bank akan selalu dikaitkan dengan masalah uang yang merupakan alat pelancar terjadinya perdagangan yang utama. Pengertian bank syariah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Lembaga keuangan/perbankan yang operasionalnya dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW. Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang beroperasi hanya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam (Muhammad, 2004 : 1).

Lembaga keuangan terdiri dari lembaga bank dan lembaga non bank. Kedua lembaga ini dalam operasionalnya sama-sama menggunakan syariat Islam. Lembaga keuangan non bank antara lain adalah Asuransi *Takaful* (AT), *Baitul Mal Wa Tamwil* (BMT), Unit Simpan Pinjam Syariah (UPS) dan koperasi syariah. Dalam perbankan syariah, bank yang masuk kategori ini adalah bank umum syariah dan bank perkreditan rakyat. BMT adalah BPR biasa yang pola operasionalnya mengikuti prinsip-prinsip Muamalah Islam (Iska, 2012 : 11).

Baitul Maal dikembangkan berdasarkan sejarah perkembangannya, yakni dari masa nabi sampai abad pertengahan perkembangan Islam. Dimana *Baitul Maal* berfungsi untuk mengumpulkan sekaligus menyalurkan dana sosial, sedangkan *Baitul Maal* merupakan lembaga bisnis yang bermotif laba.

Dari pengertian tersebut, bahwa BMT merupakan organisasi bisnis yang juga berperan sosial. Sebagai lembaga sosial, *Baitul Maal* memiliki kesamaan fungsi dan peran dengan Lembaga Amil Zakat (LAZ), oleh karenanya, *Baitul Maal* ini harus didorong agar mampu berperan secara profesional menjadi LAZ yang mapan. Fungsi tersebut paling tidak meliputi upaya pengumpulan dana zakat, infaq, sedekah, wakaf, dan sumber-sumber dana sosial lainnya (Ridwan, 2004 : 126).

Lahirnya BMT bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya juga mempunyai sifat yaitu, memiliki usaha bisnis yang bersifat mandiri, yang ditumbuh kembangkan dengan swadaya dan dikelola secara profesional serta berorientasi untuk kesejahteraan anggota dan masyarakat lingkungan (Mardani, 2015 : 318).

Pada dasarnya, tujuan BMT adalah menyalurkan pembiayaan. Pembiayaan merupakan sebuah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Investasi yang telah direncanakan tersebut dapat berupa perencanaan sendiri maupun yang dijalankan orang lain. Pembiayaan ini umumnya dilakukan oleh lembaga-lembaga pembiayaan seperti bank, baik bank umum maupun bank syariah. Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktifitas produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dana bank syariah baik dalam rupiah maupun dalam valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, *qardh*, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal sementara komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat *wadiah* Bank Indonesia (Zulkifli, 2003 : 39).

Produk-produk pembiayaan secara umum di BMT berupa pembiayaan dengan sistem jual beli yaitu *Murabahah*, *Salam*, dan *Istisna*. serta pembiayaan dengan sistem bagi hasil seperti *Mudharabah* dan *Musyarakah*, dan pembiayaan dengan sistem sewa seperti *Ijarah* serta *Ijarah Muntahi Bit Tamlik* (IMBT) (Ridwan, 2004 :168).

Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah akad transaksi jual beli dengan melakukan penjualan pada tingkat keuntungan yang disepakati dengan pembayaran yang ditunda (Muhammad, 2004 : 196).

Pembiayaan *Murabahah* adalah transaksi penjual barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual. Adapun *murabahah* secara *fiqh*, pembayarannya dilakukan secara *naqdan* (tunai) atau *Bitsaman Ajil* (tangguh tempo) (Wiyono, 2005: 81).

BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto merupakan BMT yang menjalankan kegiatan usaha Simpan Pinjam. Adapun Produk-produk inti BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto ini sesuai dengan prinsip syariah yaitu produk penghimpunan dana dan penyaluran dana, yang mana BMT Al-Irsyad Sawahlunto menggunakan dua produk pembiayaan yaitu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan pembiayaan *Murabahah*.

Dalam Teknik Perbankan di Indonesia pembiayaan dalam akad jual beli sering digunakan dalam bentuk pembiayaan *Murabahah*, dimana pembiayaan dengan akad jual beli dengan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Namun pada Perbankan yang ada di Negara Malaysia, memakai akad jual beli pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) dimana pembiayaan *Murabahah* dan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* sama-sama untuk pembiayaan barang yang tidak bersifat siklus (modal kerja) kecuali pembiayaan untuk satu jenis barang dan bersifat *one shot deal*. Hanya saja pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini hanya digunakan di Negara Malaysia sedangkan pembiayaan *Murabahah* digunakan diseluruh perbankan Islam yang berada di Timur Tengah, Eropa, Asia, Australia dan Amerika (jagb.jurnal.ipb.ac.id).

Namun secara prakteknya, di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini merupakan pembiayaan yang sangat diminati oleh masyarakat sekitar dibandingkan dengan pembiayaan

Murabahah. Hal tersebut dapat dilihat dari data jumlah nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* pada tabel 1.1 :

Tabel 1. 1
Jumlah nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan pembiayaan *Murabahah* pada BMT Al-Irsyad Sawahlunto Tahun 2014-2017

No	Tahun	Jumlah Nasabah	Jenis Pembiayaan			
			<i>Bai' Bitsaman Ajil</i>		<i>Murabahah</i>	
1.	2014	485	475	97,9 %	10	2,1%
2.	2015	459	448	97,6%	11	2,4%
3.	2016	465	453	97,4%	12	2,6%
4.	2017	425	414	97,4%	11	2,6%
Total		1834	1790	97,6%	44	2,4%

Sumber : BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa perbandingan antara jumlah nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dengan pembiayaan *Murabahah* pada tahun 2014 sampai 2017 dengan persentase nasabah *Bai' Bitsaman Ajil* sebesar 97,6%, sedangkan *Murabahah* sebesar 2,4%. Di samping itu, jumlah nominal pembiayaan dengan akad *Bai'Bitsaman Ajil* pada BMT Al-Irsyad Sawahlunto juga lebih tinggi dibandingkan pembiayaan *Murabahah*. Hal tersebut dapat dilihat pada tabel 1.2:

Tabel 1. 2
Jumlah Nominal Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan Pembiayaan *Murabahah* tahun 2014-2017

No	Tahun	Jumlah Pembiayaan (Rp)	Jenis Pembiayaan			
			<i>Bai' Bitsaman Ajil</i>		<i>Murabahah</i>	
			(Rp)	%	(Rp)	%
1.	2014	684.566.000	655.120.000	95,7	29.446.000	4,3
2.	2015	584.924.000	554.551.000	94,8	30.373.000	5,2
3.	2016	584.787.000	554.050.000	94,7	30.737.000	5,3
4.	2017	521.772.000	492.535.000	94,3	29.237.000	5,7
Total		2.376.049.000	2.256.256.000	94,9	119.793.000	5,1

Sumber : BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

Pada tabel 1.2 di atas dapat dilihat bahwa jumlah nominal penyaluran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dari tahun 2014 sampai 2017 sebesar 94,9% sedangkan pembiayaan *Murabahah* sebesar 5,1%, hal ini membuktikan bahwa BMT Al-Irsyad lebih banyak menyalurkan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah*.

Berdasarkan hal yang dikemukakan di atas mendorong penulis untuk mengetahui lebih dalam mengenai manajemen pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* yang dilakukan oleh BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yang penulis tuangkan dalam skripsi ini dengan judul **“MANAJEMEN PEMBIAYAAN *BAI' BITSAMAN AJIL* DAN *MURABAHAH* DI BMT AL-IRSYAD KOTA SAWAHLUNTO”**

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka fokus masalah yang akan penulis teliti yaitu:

1. Prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
2. Strategi pemasaran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
3. Persepsi personal tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
4. Faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian fokus penelitian di atas, rumusan masalah penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto?

2. Bagaimana strategi pemasaran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto?
3. Bagaimana persepsi personal tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto?
4. Apa saja faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto?

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk menjelaskan prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
2. Untuk menjelaskan strategi pemasaran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
3. Untuk menjelaskan persepsi personal tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
4. Untuk menjelaskan faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

E. Manfaat dan Luaran Penelitian

1. Manfaat penelitian ada dua bentuk, yaitu:
 - a) Manfaat teoritis
 - 1) Menambah dan memperkaya ilmu pengetahuan, pemahaman pembaca mengenai manajemen pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
 - 2) Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan referensi serta menjadi sumber informasi dan bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.
 - b) Manfaat praktis
 - 1) Pihak akademik, hasil penelitian ini agar dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian.

- 2) Perusahaan perbankan syariah, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dalam pembuatan keputusan dalam bidang keuangan dalam rangka memaksimalkan kinerja perusahaan.

2. Luaran Penelitian

Adapun luaran penelitian yang diharapkan dari penelitian ini adalah agar dapat diterbitkan pada jurnal ilmiah dan bisa menambah *khazannah* perpustakaan IAIN Batusangkar.

F. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahpahaman dalam penelitian ini, maka penulis jelaskan istilah-istilah berikut:

Manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, dan pengawasan sumber daya untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan (Manullang, 2011: 5). Manajemen yang penulis maksud adalah pengelolaan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

Bai' Bitsaman Ajil adalah akad transaksi jual beli dengan melakukan penjualan pada tingkat keuntungan yang disepakati dengan pembayaran yang ditunda (Muhammad, 2004 : 196).

Murabahah adalah transaksi penjual barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli, bank syariah dapat bertindak sebagai penjual (Wiyono, 2005: 81).

Strategi Pemasaran adalah suatu manajemen yang disusun untuk mempercepat pemecahan persoalan pemasaran dan membuat keputusan-keputusan yang bersifat strategis (Fandy, 2000: 6).

Persepsi adalah suatu pandangan individu untuk memilih, mengatur, dan menafsirkan ke dalam gambaran yang berarti dan masuk akal (Muflih, 2006: 92). Persepsi yang penulis maksud di sini adalah pandangan nasabah tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya lembaga *bait al-mal wa al-tamwil* yakni merupakan lembaga keuangan masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah. (Ridwan, 2004: 29). BMT yang penulis maksud di sini adalah BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

a. Pengertian *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Baitul Maal Wa Tamwil atau biasa disingkat dengan BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. *Baitul Maal* lebih dikenal dengan pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat non profit seperti zakat, infak dan sedekah. Sedangkan *Baitul Tamwil* merupakan suatu wadah yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang bersifat *profit* dan *loss sharing* seperti pembiayaan *murabahah* dan lain sebagainya (Iska, 2005: 82)

Jika digabungkan antara *Bitul Maal* dan *Baitul Tamwil* maka dapat dijelaskan bahwa BMT adalah balai usaha mandiri yang isinya adalah kegiatan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha kecil bawah dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. BMT juga bisa menerima titipan zakat, infak dan sedekah serta menyalurkan sesuai dengan yang telah ditentukan dalam syariat Islam.

Baitul Maal Wa Tamwil adalah lembaga ekonomi atau keuangan non bank yang bersifat informal. Disebut informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan formal lainnya (Dzajuli, 2002: 183).

Pada umumnya BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan syariat. Peran ini

menegaskan arti penting prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan sehari-hari. Sebagai lembaga keuangan yang bersentuhan langsung dengan masyarakat kecil maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.

b. Sejarah *Baitul Maal Wa Tamwil* (BMT)

Latar Belakang berdirinya BMT bersamaan dengan usaha pendirian Bank Syariah di Indonesia yakni tepatnya pada tahun 1990-an. BMT semakin berkembang ketika pemerintah mengeluarkan kebijakan hukum ekonomi Undang-Undang No. 7/1992 tentang perbankan. Pada saat bersamaan, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI) dari berbagai penelitian dan pengkajian intensif tentang Pengembangan Ekonomi Islam Indonesia.

Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) merupakan balai usaha mandiri terpadu yang isinya lembaga *bait al-mal wa-al tamwil*, yakni merupakan lembaga usaha masyarakat yang mengembangkan aspek-aspek produksi dan investasi untuk meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi dalam skala kecil dan menengah.

c. Tujuan BMT

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) didirikan dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) beorientasi pada upaya peningkatan kesejahteraan anggota dan masyarakat. Oleh sebab itu anggota harus diberdayakan supaya bisa mandiri dan masyarakat dapat meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan usahanya (Ridwan, 2004: 29-30).

d. Ciri-ciri BMT

Menurut Djazuli (Djazuli, 2002: 363). BMT memiliki ciri-ciri utama sebagai berikut:

- 1) Berorientasi bisnis, mencari laba bersama, meningkatkan pemanfaatan ekonomi paling banyak untuk anggota dan masyarakat.
- 2) Bukan lembaga sosial, tetapi bermanfaat untuk mengefektifkan pengumpulan dan *pentasyarufan* dana zakat, infaq dan sedekah bagi kesejahteraan orang banyak.
- 3) Ditumbuhkan dari bawah berlandaskan peran serta masyarakat disekitarnya.
- 4) Milik bersama masyarakat bawah, bersama dengan orang kaya disekitar BMT, bukan milik perseorangan atau orang dari luar masyarakat.

Di samping ciri-ciri utama di atas, BMT juga memiliki ciri-ciri khusus, yaitu:

- 1) Staf dan karyawan BMT bertindak aktif, dinamis, berpandangan produkif, tidak menunggu tetapi menjemput nasabah, baik sebagai penyeter dana maupun sebagai penerima pembiayaan usaha.
- 2) Kantor dibuka dalam waktu tertentu dan di tunggu oleh sejumlah staf yang terbatas, karena sebagian besar staf harus bergerak di lapangan untuk mendapatkan nasabah penyeter dan memonitor, dan mensupervisi usaha nasabah.
- 3) BMT mengadakan pengajian rutin secara berkala yang tempatnya di Madrasah, Masjid atau Mushalla sesuai dengan kegiatan nasabah BMT.

Menurut Andri Soemitra (2010: 254-255) manajemen BMT diselenggarakan secara profesional dan Islami sesuai dengan kegiatan nasabah BMT dimana:

- 1) Administrasi keuangan, pembukuan dan prosedur ditata dan dilaksanakan dengan sistem akuntansi sesuai dengan standar akuntansi Indonesia yang diselenggarakan dengan prinsip syariah.
- 2) Aktif, menjemput bola, proaktif, menemukan masalah dengan tajam dan menyelesaikan masalah dengan bijak, bijaksana yang menenangkan semua pihak.
- 3) Berpikir, bersikap dan berperilaku *ahsanu amala (service excellence)*.

e. Sifat BMT

Baitul Mal wa Tamwil (BMT) bersifat usaha bisnis, mandiri, ditumbuh kembangkan secara swadaya dan dikelola secara profesional. Aspek BMT dikembangkan untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. Sifat usaha BMT yang berorientasi pada bisnis dimaksudkan supaya pengelolaan BMT dapat dijadikan secara profesional sehingga mencapai tingkat efisiensi tertinggi. Aspek sosial BMT berorientasi pada peningkatan kehidupan anggota yang tidak mungkin dijangkau dengan prinsip bisnis. Aspek bisnis BMT menjadi kunci sukses mengembangkan BMT. Melalui ini BMT akan mampu memberikan bagi hasil yang kompetitif kepada para *deposan* serta mampu meningkatkan kesejahteraan para pengeloaannya sejajar dengan lembaga lain (Muhammad, 2005: 129).

f. Fungsi BMT

Menurut Nurul Huda (2010: 363). *Baitul Mal wa Tamwil* memiliki beberapa fungsi, yaitu:

- 1) Penghimpun dana dan penyaluran dana dengan menyimpan uang di BMT, uang tersebut dapat ditingkatkan *utilitasnya* sehingga timbul unit *surplus* (pihak yang memiliki kelebihan dana) dan unit *defisit* (pihak yang kekurangan dana).

- 2) Pencipta dan pemberi *likuiditas* dapat menciptakan alat pembayaran yang sah yang mampu memberikan kemampuan untuk memenuhi kewajiban suatu lembaga/ perorangan.
- 3) Sumber pendapatan BMT dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada pegawainya.
- 4) Pemberi informasi memberikan informasi kepada masyarakat mengenai risiko keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.
- 5) Sebagai satu Lembaga Keuangan Mikro Islam yang dapat memberikan pembiayaan bagi usaha kecil mikro menengah dan juga koperasi dengan kelebihan tidak meminta jaminan yang memberatkan bagi UMKMK tersebut.

Adapun fungsi BMT dimasyarakat menurut Muhammad Ridwan (2005: 131) adalah:

- 1) Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan potensi ekonomi anggota, kelompok anggota muamalat dan daerah kerjanya.
- 2) Meningkatkan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) anggota menjadi lebih profesional dan Islami sehingga semakin utuh dan tangguh dalam menghadapi persaingan global.
- 3) Menggalang dan memobilisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota.
- 4) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*) antara anggota sebagai *shohibul maal* dengan *du'afa* sebagai *mudharib*, terutama untuk dana-dana sosial seperti zakat, infaq, sedekah, wakaf dan hibah dan lain-lain.
- 5) Menjadi perantara keuangan (*financial intermediary*), antara pemilik dana (*shohibul maal*), baik sebagai pemodal maupun penyimpan dengan pengguna dana (*mudharib*) untuk pengembangan usaha produktif.

g. Prinsip Utama BMT

Dalam menjalankan usahanya, *Baitul Mal wa Tamwil* (BMT) berpegang teguh pada prinsip utama. Menurut Andri Soemitra (2010: 453-454) prinsip utama BMT tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Keimanan yaitu ketaqwaan kepada Allah SWT dengan mengimplementasikannya pada prinsip-prinsip syariah dan muamalah Islam ke dalam kehidupan nyata.
- 2) Keterpaduan yaitu nilai-nilai spritual dan moral menggerakkan dan mengarahkan etika bisnis yang dinamis, proaktif, progresif adil dan berakhlak mulia.
- 3) Kekeluargaan yaitu mengutamakan kepentingan bersama di atas kepentingan pribadi. Semua pengelola pada setiap tingkatan, pengurus dengan semua lininya, serta anggota dibangun rasa kekeluargaan, sehingga akan tumbuh rasa saling melindungi dan menanggung.
- 4) Kebersamaan yaitu kesatuan pola pikir, sikap dan cita-cita antar semua elemen BMT antara pengelola dengan pengurus harus memiliki satu visi dan bersama-sama anggota untuk memperbaiki kondisi ekonomi dan sosial.
- 5) Kemandirian yaitu mandiri di atas semua golongan politik. Mandiri berarti juga tidak tergantung dengan dana-dana pinjaman dan bantuan tetapi senantiasa proaktif untuk menggalang dana masyarakat sebanyak-banyaknya.
- 6) Profesionalisme yaitu semangat kerja yang tinggi yang dilandasi dengan dasar keimanan. Kerja yang tidak hanya berorientasi pada kehidupan dunia saja, tetapi juga kenikmatan dan kepuasan rohani dan akhirat.
- 7) *Istqomah* yaitu konsisten, konsekuen, kontinuitas atau berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa.

2. Manajemen

a. Pengertian Manajemen

Dalam bahasa Arab, manajemen disebut dengan *idarah*, diambil dari kata *adartasy syai'a* atau perkataan *adartabihi* juga berdasarkan pada *adarta bihi* itulah yang lebih tepat. Dalam Al-qur'an hanya ada kata *tadbir*, merupakan bentuk *masdar* dari *dabara*, *yudabbiru*, *tadbiran* yang berarti penerbitan, pengaturan, pengurusan, perencanaan dan persiapan (Sumar'in, 2012 : 87).

Manajemen berasal dari kata *to manage* yang artinya mengatur, pengaturan dilakukan melalui proses dan diatur berdasarkan urutan dari fungsi-fungsi manajemen itu. Oleh sebab itu manajemen merupakan suatu proses untuk mewujudkan tujuan yang diinginkan (Muhammad, 2004: 40).

Istilah manajemen mengandung tiga pengertian yaitu *pertama*, manajemen sebagai suatu proses, *kedua*, manajemen sebagai kolektivitas orang-orang yang melakukan aktifitas manajemen, *ketiga*, manajemen sebagai suatu seni dan sebagai suatu ilmu. Maka manajemen dapat diberi defenisi sebagai “seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, dan pengawasan sumber daya untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan (Manullang, 2011 :5).

Kata manajemen merupakan kata serapan dari kata bahasa Inggris “*management*” dalam bahasa Indonesia padanan kata yang cocok adalah “tata laksana” yang berarti pengaturan atau kerja. Manajemen didefinisikan sebagai pengaturan dan kerja sama unsur-unsur manusia dengan manusia dan saran pendukung (alat-alat) untuk mencapai tujuan (organisasi) secara efektif dan efisien. George R.Terry berpendapat bahwa manajemen adalah pencapaian tujuan (organisasi) yang sudah ditentukan sebelumnya dengan mempergunakan bantuan orang lain (Siswandi, 2011: 1).

b. Fungsi-Fungsi Manajemen

Fungsi manajemen adalah serangkaian kegiatan yang dijalankan dalam manajemen berdasarkan fungsinya masing-masing dan mengikuti satu tahapan tertentu dalam pelaksanaannya. Fungsi manajemen terdiri dari empat fungsi, yaitu:

1) Perencanaan (*planning*)

Perencanaan merupakan proses yang menyangkut upaya yang dilakukan untuk mengantisipasi kecenderungan di masa yang akan datang dan penentuan strategi dan taktik yang tepat untuk mewujudkan target dan tujuan organisasi (Tisnawati, 2006, 8).

Perencanaan merupakan suatu proses serangkaian mengembangkan tujuan-tujuan perusahaan serta memilih serangkaian tindakan (strategi) untuk mencapai tujuan tersebut. Fungsi perencanaan akan memberikan arah kepada perusahaan dengan menetapkan terlebih dahulu tujuan yang ingin dicapai. Tanpa adanya tujuan yang jelas yang dirumuskan dalam kegiatan perencanaan, perusahaan tidak akan memiliki hasil akhir yang jelas untuk dicapai selama kurun waktu tertentu. Selain itu ketiadaan tujuan menyulitkan perusahaan untuk melakukan proses evaluasi yang merupakan perbandingan antara rencana dengan realisasi pencapaian sesungguhnya. Dalam hal ini berlaku pribahasa "*fail to plan is planning to fail*" (kegagalan membuat rencana sebuah rencana menuju kegagalan) (Solihin, 2009: 4).

2) Pengorganisasian (*organizing*)

Pengorganisasian merupakan suatu proses yang menyangkut bagaimana strategi dan taktik yang telah dirumuskan dalam perencanaan didesain pada sebuah struktur organisasi yang tepat dan tangguh, sistem dan lingkungan organisasi yang kondusif dan bisa memastikan bahwa semua

pihak dalam organisasi bisa bekerja secara efektif guna pencapaian tujuan organisasi (Tisnawati, 2006: 8)

Pengorganisasian mencakup pembagian kerja di antara kelompok dan individu serta pengkoordinasikan aktifitas individu dan kelompok. Pengorganisasian mencakup juga penetapan kewenangan manajerial (Solihin, 2009: 5).

Pengorganisasian merupakan proses penyusunan orang dan sumber daya fisik untuk melaksanakan rencana dalam mencapai tujuan organisasi dan juga merupakan tahapan lanjutan setelah perencanaan dapat berjalan efektif dan efisien. Hasil dari pengorganisasian adalah struktur organisasi formal dimana struktur organisasi formal ini akan menertapkan tanggung jawab masing-masing bagian yang akan terlibat di dalam melaksanakan rencana. Melalui struktur organisasi formal ini maka akan terbentuk garis komunikasi yang jelas yang terkait dengan otoritas posisi seseorang di dalam organisasi (Siswandi, 2011: 51).

3) Pelaksanaan (*actuating*)

Pelaksanaan adalah perwujudan dalam tindakan dari rencana yang telah digariskan guna mencapai tujuan gara target organisasi yang telah digariskan. Di dalam melaksanakan suatu rencana, manajer harus membuat penjadwalan aktivitas. Penjadwalan aktifitas tersebut terdiri dari dua kategori yang pertama adalah *loading* yang kedua adalah *dispatching*. *Loading* mengacu kepada penugasan kerja kepada beberapa fungsi atau departemen sedangkan *dispatching* mengacu kepada penjadwalan aktual terhadap aktivitas spesifik fungsi atau departemen. Dari *loading* dan *dispatching* akan diketahui standar waktu yang disediakan oleh organisasi dan waktu yang diserap untuk melakukan suatu pekerjaan. Dari sini dapat dianalisis apakah waktu yang disediakan atau ditetapkan tersebut sesuai dengan

kenyataan atau tidak. Jika standar waktu yang digariskan melalui metode ilmiah serta diukur dengan metode studi gerak waktu itu sudah benar, maka setiap perbedaan negatif dianggap penyimpangan dan harus diketahui sebabnya (Siswandi, 2011: 75).

4) Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan merupakan proses yang dilakukan untuk memastikan seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan, diorganisasikan, dan diimplementasikan bisa berjalan sesuai dengan target yang diharapkan sekalipun berbagai perubahan terjadi dalam lingkungan dunia bisnis yang dihadapi (Tisnawati, 2006:8).

Pengawasan adalah memantau atau memonitor pelaksanaan rencana apakah telah dikerjakan dengan benar atau suatu proses yang menjamin bahwa tindakan telah sesuai dengan rencana. Ada beberapa tujuan pengawasan di antaranya:

- a) Pengukuran kepatuhan terhadap kebijakan, rencana, prosedur, peraturan dan hukum yang berlaku.
- b) Menjaga sumber daya yang dimiliki organisasi.
- c) Pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan oleh organisasi.
- d) Dipercayai informasi dan keterpaduan informasi yang ada dalam organisasi.
- e) Kinerja yang sedang berlangsung dan kemudian membandingkan kinerja aktual dengan standar serta menetapkan tingkat penyimpangan yang kemudian mencari solusi yang tepat (Siswandi, 2011: 83).

c. Dimensi Manajemen

Pandangan para pakar manajemen dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. Manajemen sebagai suatu proses kerja sama

Jika manusia berkumpul untuk mencapai tujuan bersama pasti akan terjadi suatu proses kerja sama agar tujuan tercapai. Dengan pandangan ini, akan banyak aktivitas yang dikerjakan melalui beragam tahapan sehingga tujuan yang akan dicapai menjadi fokus kajian dan analisis dari para pakar manajemen. Manajemen sebagai suatu proses ini memberikan pemahaman akan pentingnya dinamika organisasi.

2. Manajemen sebagai suatu seni

Penerapan atau pelaksanaan berbagai teknik dan fungsi manajemen di dalam organisasi yang berbeda-beda antara satu organisasi dengan organisasi lainnya, ini merupakan suatu keterampilan seni karena setiap peristiwa atau kejadian yang muncul dipengaruhi oleh faktor yang banyak, luas dan rumit maka akan membuat satu manajer dalam mengambil keputusan organisasi dapat berbeda dengan manajer lainnya. Perbedaan gaya pemikiran dan filosofi dapat berbeda dengan manajer lainnya. Perbedaan gaya pemikiran dan filosofi manajer akan mempengaruhi pola kinerja yang ditetapkan.

3. Manajemen sebagai suatu ilmu

Jika ilmu didefinisikan suatu pengetahuan yang terorganisir dan sistematis sebagaimana yang dijelaskan oleh M. Nazir dalam buku yang berjudul "*Metode Penelitian*" maka manajemen dapat memberikan definisi, menganalisis, menguji, dan mengukur berbagai fenomena atau kejadian dan perilaku manusia kemudian menyimpulkan sehingga dihasilkan suatu teori manajemen (Siswandi, 2011:2).

d. Pentingnya Manajemen

Di zaman sekarang ini, hampir tidak mungkin kebutuhan hidup manusia dapat diperoleh sendiri tanpa bantuan manusia lain dan saran pendukung (alat-alat) dengan mengerti manajemen,

manusia secara rasional akan bertindak secara efektif dan efisien menghindari dari proses manajemen berarti rela tidak memperoleh tujuan organisasi secara optimal, efektif, dan efisien. Melalui manajemen manusia akan saling mengerti dan memahami kekurangan dan kelebihan masing-masing (Siswandi, 2011:3).

3. Pembiayaan

a. Pengertian Pembiayaan

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

Pembiayaan dapat juga diartikan sebagai penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil (Suhendi, 2004 : 115).

Menurut Kasmir pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan 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 dalam perbankan syariah menurut Ascarya, dapat dibagi menjadi 3 bagian, yaitu :

- 1) *Return Bearing Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang secara komersial menguntungkan, ketika pemilik modal mau

menanggung risiko kerugian nasabah juga memberikan keuntungan.

- 2) *Return Free Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang tidak untuk mencari keuntungan yang lebih ditujukan kepada orang yang membutuhkan (*poor*), sehingga tidak ada keuntungan yang dapat diberikan.
- 3) *Charity Financing* yaitu bentuk pembiayaan yang memang diberikan kepada orang miskin dan membutuhkan, sehingga tidak ada klaim terhadap pokok dan keuntungan (Ascrya, 2008: 122).

Jadi pembiayaan adalah sebuah fasilitas berupa produk perbankan atau BMT yang memberikan pinjaman bagi nasabah atau calon anggota yang kekurangan dana untuk sebuah usaha dimana nasabah diwajibkan memberikan angsuran setiap jangka waktu tertentu dengan hasil yang telah disepakati di awal persetujuan kedua belah pihak (Wulandari, 2018 : 18).

b. Landasan Hukum Pembiayaan

Adapun landasan hukum pembiayaan sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

Ayat Al-Qur'an yang dapat dijadikan rujukan dasar adalah Surat An-Nisa ayat 29:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالِكُمْ 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 sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu (QS.An-Nisa': 29)*

2) Aturan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto tentang Pembiayaan.

Peraturan yang ada pada BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto berpedoman pada peraturan pemerintah No. 9 Tahun 1995, tentang manajemen kegiatan usaha simpan pinjam yang mengartikan bahwa pinjaman adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam meminjam antara BMT dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi hutangnya setelah jangka waktu tertentu disertai dengan pembayaran sejumlah imbalan.

Berdasarkan pengertian tersebut, mengandung unsur-unsur yaitu:

- a) Unsur kepercayaan yaitu mempercayai sejumlah uang untuk dikelola peminjam.
- b) Unsur waktu yaitu adanya jangka waktu pengembalian pembiayaan.
- c) Unsur resiko yaitu akibat dapat timbul karena adanya jangka waktu antara pemberian pembiayaan dan pelunasannya (SOP BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto).

c. **Tujuan Pembiayaan**

Dalam membahas tujuan pembiayaan mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu :

- 1) *Profitability* yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan yang berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah.
- 2) *Safety* yaitu keamanan dari potensi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar terjamin sehingga tujuan *profitablity* dapat benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti (Rivai & Veitizal, 2008 : 46).

Pembiayaan merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Adapun tujuan pembiayaan yang dilaksanakan perbankan syariah terkait dengan *stake holder* adalah untuk menyejahterakan :

1) Pemilik

Melalui sumber pendapatan pembiayaan tersebut para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan di bank tersebut.

2) Pegawai

Para pegawai mengharapkan dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

3) Masyarakat

a) Pemilik dana

Sebagaimana pemilik, mereka mengharapkan dari data yang diinvestasikan akan diperoleh bagi hasil.

b) Debitur yang bersangkutan

Para debitur dengan penyediaan dana baginya mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau tertentu untuk pengadaan barang yang diinginkannya (pembiayaan konsumtif).

c) Masyarakat umumnya konsumen dapat memperoleh barang-barang yang dibutuhkannya.

4) Pemerintah

Akibat penyediaan pembiayaan, pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan juga perusahaan-perusahaan).

5) Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya sehingga semakin banyak masyarakat yang dapat dilayaninya (Asiyah,2015 : 8).

d. Fungsi pembiayaan

Menurut Rivai, pembiayaan mempunyai peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Secara garis besar fungsi pembiayaan dalam perekonomian, perdagangan dan keuangan dapat dikemukakan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan *Utility* (daya guna) dari Modal/Utang.

Para penabung menyimpan uangnya di lembaga keuangan. Uang tersebut dalam persentase tertentu ditingkatkan kegunaannya oleh lembaga keuangan. Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk memperluas/memperbesar usahanya, baik untuk peningkatan produksi, perdagangan, untuk usaha-usaha rehabilitas ataupun usaha peningkatan produktivitas secara menyeluruh.

- 2) Pembiayaan meningkatkan *Utility* (daya guna) suatu barang

Biaya bantuan pembiayaan dapat memproduksi bahan jadi sehingga *Utility* dari bahan tersebut meningkat misalnya peningkatan *Utility* padi menjadi beras, benang menjadi tekstil, dan sebagainya. Produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.

- 3) Pembiayaan meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang

Pembiayaan yang dilakukan melalui rekening-rekening koran, pengusaha menciptakan pertambahan uang giral dan sejenisnya seperti cek, giro, bilyet, wesel, promes dan sebagainya melalui pembiayaan. Peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang oleh karena pembiayaan menciptakan suatu kegiatan berusaha sehingga penggunaan keuangan uang akan lebih bertambah baik secara kualitatif, apalagi secara kuantitatif (Rivai & Veitizal 2008 : 7-8).

4) Pembiayaan menimbulkan gairah usaha masyarakat

Manusia adalah makhluk yang selalu melakukan kegiatan ekonomi yaitu selalu berusaha memenuhi kebutuhannya. Kegiatan usaha sesuai dengan dinamikanya akan selalu meningkat.

5) Pembiayaan sebagai alat stabilisasi ekonomi

Dalam keadaan ekonomi yang kurang sehat langkah-langkah stabilisasi pada dasarnya diarahkan pada usaha-usaha antara lain:

- a) Pengendalian *inflasi*
- b) Peningkatan ekspor
- c) Rehabilitas sarana
- d) Pemenuhan kebutuhan-kebutuhan pokok rakyat.

Untuk menekan arus *inflasi* dan terlebih-terlebih lagi untuk usaha, pembangunan ekonomi maka pembiayaan bank memegang peranan yang penting. Arah pembiayaan harus berpedoman pada segi-segi pembatasan kualitatif, yaitu pengarahan ke sektor-sektor produktif dan sektor-sektor prioritas yang secara langsung berpengaruh terhadap hajat hidup rakyat.

6) Pembiayaan sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional.

Pengusaha yang memperoleh pembiayaan tentu saja berusaha untuk meningkatkan usahanya. Peningkatan usaha berarti peningkatan *profit*. Bila keuntungan ini secara kumulatif dikembangkan lagi dalam arti kata dikembalikan ke dalam struktur permodalan, maka peningkatan akan berlangsung terus-menerus.

7) Pembiayaan sebagai alat hubungan ekonomi internasional

Lembaga pembiayaan tidak saja bergerak di dalam negeri, tetapi juga di luar negeri. Beberapa negara kaya minyak yang

telah sedemikian maju organisasi dan sistem perbankanya telah melebarkan sayap keseluruh pelosok dunia (Asiyah, 2015 : 11-12).

Menurut Ismail, fungsi pembiayaan adalah sebagai berikut :

- 1) Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar-menukar barang dan jasa.

Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang. Jika belum tersedia uang sebagai alat pembayaran, maka pembiayaan akan membantu melancarkan lalu lintas pertukaran barang dan jasa.

- 2) Pembiayaan merupakan alat yang dipakai untuk dimanfaatkan *idle fund* (dana menganggur).

Bank dapat mempertemukan pihak yang kelebihan dana dan pihak yang membutuhkan dana. Pembiayaan merupakan suatu cara untuk mengatasi pemisah antara pihak yang memiliki dana dan pihak yang membutuhkan dana. Bank dapat membutuhkan dana yang *idle* untuk disalurkan kepada pihak yang membutuhkan.

- 3) Pembiayaan sebagai alat pengendalian harga

Ekspansi pembiayaan akan mendorong meningkatnya jumlah uang yang beredar dan peningkatan peredaran uang akan mendorong kenaikan harga. Sebaliknya pembatasan pembiayaan akan berpengaruh pada jumlah uang yang beredar dan keterbatasan uang yang beredar dimasyarakat memiliki dampak pada penurunan harga.

- 4) Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.

Pembiayaan *Mudharabah* dan *Musyarakah* yang diberikan oleh bank syariah memiliki dampak pada kenaikan mikro-ekonomi. Mitra (pengusaha) setelah mendapatkan pembiayaan dari bank syariah akan memproduksi barang,

mengolah bahan baku menjadi barang jadi, meningkatkan volume perdagangan dan melaksanakan kegiatan ekonomi lainnya (Ismail, 2011 : 108-109).

e. **Prinsip Pembiayaan**

Pada prinsipnya ketentuan dalam pasal 23 Undang- Undang Nomor 21 Tahun 2008 sejalan dengan ketentuan pasal 8 Undang- Undang nomor 7 tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang nomor 10 Tahun 1998 tentang mewajibkan Bank Umum dalam memberikan kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yang mempunyai keyakinan berdasarkan analisis yang mendalam atas *itikad* dan kemampuan serta kesanggupan nasabah debitur untuk melunasi utangnya atau mengembalikan pembiayaan dimaksud sesuai dengan yang diperjanjikan antara bank yang bertindak sebagai *shahib al-maal* dan nasabah yang bertindak sebagai *mudharib* (Usman, 2014 : 148).

Dalam hal ini pasal 8 Undang-undang Nomor Tahun 1992 sebagaimana telah diubah dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 (IBI, 2003 : 336) mewajibkan pada Bank Umum syariah untuk memiliki dan menerapkan pedoman pembiayaan berdasarkan prinsip syariah sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Bank Indonesia. Pedoman analisis kelayakan penyaluran dana perbankan syariah yang didasarkan kepada penilaian yang skema terhadap faktor-faktor di bawah ini:

1) Prinsip 5 C

Adapun prinsip 5 C pada pembiayaan yaitu:

a) Penilaian watak/kepribadian (*arakter*)

Penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon pinjaman dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan perilaku atau karakter peminjam dalam memenuhi kewajibannya.

b) Penilaian kemampuan (*capacity*)

Penilaian secara subjektif tentang kemampuan peminjam untuk melakukan pembayaran kemampuan diukur dengan catatan prestasi peminjam dimasa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas sarana usahanya, seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c) Penilaian modal (*capital*)

Penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon peminjam yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukan oleh rasio finansial dan penekan pada komposisi modalnya (Rivai & vertizal, 2008 : 457).

d) Penilaian agunan (*colateral*)

Dalam melakukan penilaian agunan Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (USS) harus menilai barang, proyek atau hak tagih yang dibiayai dengan fasilitas pembiayaan yang bersangkutan dan barang lain, surat berharga atau garansi resiko yang ditambahkan sebagai agunan tambahan apakah sudah cukup memadai sehingga apabila nasabah penerima fasilitas kelak tidak dapat digunakan untuk menanggung pembayaran kembali pembiayaan dari Bank Syariah atau Unit Usaha Syariah (USS) yang bersangkutan.

e) Penilaian prospek kerja (*condition of economy*)

Penilaian terhadap proyek usaha calon nasabah penerima fasilitas bank yang telah lalu maupun yang akan datang sehingga dapat diketahui prospek pemasaran dari hasil proyek atau usaha calon nasabah yang akan dibiayai dengan fasilitas pembiayaan (Usman, 2014 : 149).

2) Prinsip 5 P

Adapun prinsip 5 P pada pembiayaan yaitu:

a) *Party* (golongan)

Bank mencoba melakukan penilaian terhadap beberapa golongan yang terdiri dari golongan yang sesuai dengan *charakter* dan *capacity*. Bank akan melihat kedua dari prinsip tersebut dalam mengambil keputusan pemberian kredit karena ketiga prinsip minimal yang harus dianalisis oleh bank sebelum memutuskan kredit yang diajukan oleh calon debitur (Kasmir, 2002 : 119)

b) *Purpose* (tujuan)

Purpose atau tujuan, menyangkut tujuan penggunaan kredit konsumtif, produktif, atau spekulatif.

c) *Payment* (pembayaran kembali)

Cara pembayarannya yang menjadi perhatian misalnya mengenai kelancaran aliran dana (*cash flow*) (Asiyah, 2015 : 84).

d) *Profitability* (kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan).

Proteksi merupakan upaya perlindungan yang dilakukan bank dalam rangka berjaga-jaga apabila calon debitur tidak dapat memenuhi kewajibannya. Untuk melindungi kredit tersebut maka bank meminta jaminan kebendaan kepada calon nasabah. Jaminan ini merupakan sumber dana pembayaran kedua. Jaminan yang diterima oleh bank perlu diasuransikan untuk berjaga-jaga adanya kerugian yang timbul dari jaminan tersebut (Ismail, 2010 : 114-115).

f. **Produk-produk Pembiayaan**

1) Penyaluran dana (Karim, 2004 : 87-91)

a) Pembiayaan *Murabahah*

Murabahah (al bai'bitsaman ajil) lebih dikenal dengan *Murabahah* saja. *Murabahah* yang berasal dari kata *ribhu* (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.

b) Pembiayaan *Salam*

Salam adalah transaksi jual beli dimana barang yang diperjual belikan belum ada. Oleh karena itu barang diserahkan secara tangguh sedangkan pembayaran yang dilakukan tunai, bank bertindak sebagai pembeli dan nasabah sebagai penjual.

c) Pembiayaan *Istisna'*

Pembiayaan *Istisna'* menyerupai produk *salam* tetapi dalam *Istisna'* pembayarannya dapat dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. Ketentuan umum pembiayaan *Istisna'* adalah spesifikasi barang pesanan harus jelas jenis, macam ukuran dan jumlahnya.

d) Pembiayaan *Ijarah*

Transaksi *Ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *Ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaan terletak pada objek transaksinya. Apabila pada jual beli objek transaksinya adalah barang, maka pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa (Ascarya, 2008 : 51).

e) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan *Musyarakah* yaitu akad bagi hasil ketika dua atau lebih pengusaha pemilik dana/modal berkerja sama sebagai mitra usaha membiayai investasi usaha baru atau yang sudah berjalan.

f) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan *Mudharabah* yaitu akad bagi hasil ketika pemilik dana/modal (pemodal) biasa disebut *shahibulmaal* menyediakan modal (100 persen) kepada pengusaha sebagai pengelola biasa disebut *mudharib* untuk melakukan aktifitas produktif dengan syarat bahwa keuntungan bagi yang dihasilkan dibagi di antara mereka menurut kesepakatan yang ada telah ditentukan sebelumnya dalam akad antara pemodal dengan pengelola.

g) Pembiayaan *Hiwalah*

Hiwalah adalah pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya.

h) Pembiayaan *Rahn*

Rahn adalah menjadikan barang yang mempunyai nilai menurut pandangan *syara'* sebagai jaminan agar pemilik barang bisa berhutang atau mengambil sebagian manfaat dari barang tersebut.

i) Pembiayaan *Qardh*

Al-Qardh adalah hutang yang melibatkan barang atau komoditi yang boleh dianggarkan dan diganti mengikuti timbangan atau bilangan. Si pengutang bertanggung jawab untuk memulangkan objek yang sama atau serupa dengan apa yang diterimanya tanpa ada premi (tambahan) terhadap harta yang dipinjamkan.

j) Pembiayaan *Wakalah*

Wakalah adalah pelimpahan kekuasaan atau wewenang oleh seseorang kepada yang lain dalam hal-hal yang dapat diwakilkan.

2) Produk Penyaluran Dana

a) Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip *Wadi'ah* yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhammah* yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah dhammah* berbeda dengan *wadi'ah amanah*. Dalam *wadi'ah amanah* pada prinsipnya harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sedangkan dalam hal *wadi'ah dhammah* pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keutuhan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.

b) Prinsip *Mudharabah*

Dalam mengaplikasikan prinsip *Mudharabah*, penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola) (Karim, 2004 : 97).

g. Proses Pembiayaan

Proses pembiayaan diperbankan melalui tahapan-tahapan sebagai berikut :

1) Surat permohonan pembiayaan

Dalam surat permohonan pembiayaan berisi jenis pembiayaan yang diminta nasabah untuk berapa lama, berapa limit/plafon yang diminta, serta sumber pelunasan pembiayaan berasal dari mana (Asiyah, 2015 : 50).

2) Investigasi adalah kegiatan untuk mengenai permohonan pembiayaan melalui beberapa sumber yaitu:

- a) Pengumpulan data melalui pemenuhan persyaratan oleh pemohon berupa dokumen-dokumen yang mendukung permohonan
- b) Menggali informasi dari pihak lain.
- c) Menggali informasi lebih dalam melalui kunjungan langsung kepada nasabah.

- 3) Analisa 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 (Laksamana, 2009 : 24)
- 5) Pengumpulan data tambahan
Proses pengumpulan data tambahan dilakukan untuk memenuhi persyaratan tambahan yang diperoleh dari posisi Komite Pembiayaan.
- 6) Pengikatan
Tindakan selanjutnya setelah semua persyaratan dipenuhi adalah proses pengikatan, baik pengikatan pembiayaan ataupun pengikatan jaminan.
- 7) Pencairan
Proses selanjutnya adalah pencairan fasilitas pembiayaan kepada nasabah. Sebelum melakukan proses pencairan, maka harus dilakukan pemeriksaan kembali semua kelengkapan yang harus dipenuhi sesuai diposisi Komite Pembiayaan pada proposal pembiayaan.
- 8) *Monitoring*
Proses selanjutnya adalah proses monitoring terhadap nasabah. Bagi officer bank syariah pada saat memasuki tahapan ini maka sebenarnya risiko pembiayaan baru saja dimulai saat pencairan dilakukan (Zulkifli, 2003 : 140-154).

4. *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

a. *Pengertian Pembiayaan Bai' Bitsaman Ajil*

Bai' Bitsaman Ajil secara istilah, sebenarnya transaksi jual beli yang dilakukan dengan pembayaran tangguh (Zulkifli, 2004 : 390). *Bai' Bitsaman Ajil* merupakan jual beli barang dengan

pembayaran cicilan. Harga jual adalah harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati. Jika harga jual telah ditetapkan dan disepakati, maka harga tersebut tidak boleh diubah walaupun terjadi inflasi, deflasi atau kenaikan tingkat suku bunga pasar (Widodo, 2000 : 49).

Menurut Karnaem Perwataatmadja, *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) artinya pembelian barang dengan pembayaran cicilan. Pembiayaan BBA adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi). Pembiayaan BBA mirip dengan pembiayaan kredit investasi yang diberikan oleh bank-bank konvensional dan karenanya pembiayaan ini berjangka waktu di atas satu tahun (*long non financing*).

Kaidah- kaidah khusus yang berkaitan dengan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah sebagai berikut:

- 1) Harga barang dengan transaksi *Bai' Bitsaman Ajil* dapat ditentukan lebih tinggi dari pada transaksi tunai. Namun, ketika harga telah disepakati, tidak dapat dirubah lagi.
- 2) Jangka waktu pengembalian dan jumlah cicilan ditentukan berdasarkan musyawarah dan kesepakatan kedua belah pihak.
- 3) Manakala nasabah tidak dapat membayar tepat pada waktu yang telah disepakati, maka BMT akan mencarikan jalan yang paling bijaksana. Jalan apapun yang ditempuh BMT tidak akan mengenakan sanksi atau melakukan repricing dari akad yang sama (Muhammad, 2004: 31)

b. Tujuan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) bertujuan untuk membantu nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan barang modal (investasi) yang tidak mampu membeli secara kontan. Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA) ini berguna untuk

membantu para nasabah agar dapat memenuhi barang-barang kebutuhannya dengan cara dibelikan oleh pihak bank atau BMT (Mustofa, 2010: 147).

c. Mekanisme pelaksanaan *Bai' Bitsaman Ajil*

Mekanisme pelaksanaan *Bai' Bitsaman Ajil* diantaranya:

- 1) Bank mengangkat nasabah sebagai agen bank.
- 2) Nasabah dalam kapasitasnya sebagai agen bank melakukan pembelian barang modal atas nama bank.
- 3) Bank menjual barang modal tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bank (*mark up*).
- 4) Nasabah membeli barang modal tersebut dan pembayarannya dilakukan secara mencicil untuk jangka masa yang telah disetujui bersama (Mustofa, 2010: 146).

5. *Murabahah*

a. Pengertian *Murabahah*

Kata *murabahah* berasal dari kata (Arab) *rabaha, yurabihu, murabahatan*, yang berarti untung atau menguntungkan, seperti ungkapan "*tijaratun rabihiah, wa baa'u asy-syai murabahatan*" artinya perdagangan yang menguntungkan dan menjual sesuatu barang yang memberi keuntungan. Kata *Murabahah* juga berasal dari kata *ribhun* atau *rubhun* yang berarti tumbuh, berkembang, dan bertambah (Djamil, 2013: 108).

Istilah *Murabahah* dalam Fiqh Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan yang diinginkan. Tingkat keuntungan ini bisa dalam bentuk persentase tertentu dari biaya perolehan. Pembayaran bisa dilakukan secara tunai atau bisa dikemudian hari yang disepakati bersama. Oleh karena itu *Murabahah* tidak sendirinya mengandung

konsep pembayaran tertunda, seperti yang secara umum dipahami oleh sebagian orang yang mengetahui *Murabahah* hanya dalam hubungannya dengan transaksi pembiayaan di perbankan syariah, tetapi tidak memahami Fiqh Islam. (Ascarya, 2008: 81-82)

Dalam Fatwa DSN-MUI No. 4/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* dijelaskan bahwa apabila bank menerima permohonan nasabah atas pembelian barang kepada bank, maka bank harus membeli terlebih dahulu barang yang dipesan oleh nasabah tersebut secara sah pada pedagang. Apabila bank hendak mewakili pembelian barang kepada nasabah dari pihak ketiga, maka akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank. Selanjutnya, bank menawarkan barang tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakati karena janji tersebut sifatnya mengikat. Dalam hal ini bank diperbolehkan meminta uang muka kepada nasabah ketika menandatangani kesepakatan awal pemesanan, dimana uang muka ini digunakan untuk menutupi kerugian yang ditanggung bank ketika nasabah menolak membeli barang tersebut.

Murabahah menurut Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah adalah jual beli barang sebesar harga pokok barang ditambah dengan margin keuntungan yang disepakati.

Murabahah menurut Undang-undang No.21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah adalah Akad Pembiayaan suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai keuntungan yang disepakati.

b. Landasan Syariah Murabahah

1) Alquran 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 مِنْ رَبِّهِ فَاتْتَهَىٰ فَلَهُ مَا
سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا
خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

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 [2]: 275)*

2) Hadist Nabi riwayat Ibnu Majah Shuhaib :

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

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

c. Rukun Murabahah

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi, yaitu:

- 1) Pelaku akad yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad yaitu *mabi'* (barangan dagangan).
- 3) *Tsaman* (harga).
- 4) *Shighah* yaitu Ijab dan Qabul (Ascarya, 2008: 82).
- 3) Syarat *Murabahah*

Syarat-syarat tertentu yang harus dipenuhi agar jual beli *murabahah* sah yaitu:

- 1) Harga pokok diketahui oleh pembeli kedua, jika harga pokok tidak diketahui maka jual beli *murabahah* menjadi *fasid*.
- 2) Keuntungan diketahui, karena keuntungan merupakan bagian dari harga.
- 3) Modal merupakan *mal misliyyat* (benda yang ada perbandingannya di pasaran) seperti benda yang diukur benda yang ditimbang benda yang dihitung.
- 4) *Murabahah* tidak boleh dilakukan dalam harta riba dan memunculkan riba karena di nisbahnya pada harga pokok.
- 5) Akad yang pertama dilakukan adalah sah, jika akad pertama fasid maka *murabahah* tidak boleh dilakukan (Rozalinda, 2005: 83).

d. Ketentuan-Ketentuan dalam *Murabahah*

Dewan Syariah Nasional menetapkan aturan tentang *Murabahah* sebagai mana tercantum dalam Fatwa Dewan Syariah No.04/DSN-MUI/IV/2000 tanggal 1 April 2000 sebagai berikut:

- 1) Ketentuan Umum dalam Bank Syariah yaitu:
 - a) Bank dan nasabah harus melakukan akad yang bebas riba.
 - b) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariat Islam.
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya

- d) Bank membeli barang yang diperlukan oleh 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 dengan cara berhutang.
 - f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya.
 - g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
 - h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang kepada pihak ketiga, akad jual beli *Murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip menjadi milik bank.
- 2) Ketentuan *Murabahah* pada nasabah
- a) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian 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 perjanjian yang telah disepakatinya karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak membuat kontrak jual beli.
 - d) Dalam jual beli ini bank diperbolehkan 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 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) Hutang dalam *Murabahah*
- a) Secara prinsip, penyelesaian hutang 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 hutangnya kepada bank.
 - b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.
 - c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu dipehitungkan.

5) Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan. (Harahap, 2005: 94-100).

e. Resiko dalam *Murabahah*

Diantara kemungkinan resiko yang harus diantisipasi adalah sebagai berikut:

- 1) *Default* atau kelalaian nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Ini terjadi bila harga suatu barang di pasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah. Bank tidak bisa mengubah harga jual beli tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak oleh nasabah karena berbagai sebab. Bisa jadi karena rusak dalam perjalanan sehingga nasabah tidak mau menerimanya. Oleh sebab itu, sebaiknya dilindungi dengan asuransi. Kemungkinan lain karena nasabah merasa spesifikasi barang tersebut berbeda dengan yang ia pesan. Bila bank telah menandatangani kontrak pembelian dengan penjualnya, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian bank memiliki risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual karena *Al-Murabahah* bersifat jual beli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa pun terhadap aset miliknya tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian, risiko untuk default akan besar. (Antonio, 2001: 106-107).

f. Faktor yang Mempengaruhi Pembiayaan *Murabahah*

1) Simpanan atau Dana Pihak Ketiga (DPK)

DPK adalah dana yang berasal dari masyarakat baik perorangan maupun badan usaha yang diperoleh dengan menggunakan berbagai instrument produk simpanan yang dimiliki oleh bank dan ini sesuai dengan fungsi bank sebagai penghimpun dana dari pihak-pihak yang berlebihan dana dalam masyarakat dengan pihak yang kekurangan dana. Setelah dana pihak ketiga dikumpulkan oleh bank, maka sesuai dengan fungsi *intermediary*-nya maka bank berkewajiban menyalurkan dana tersebut untuk pembiayaan (Muhammad, 2005: 259).

2) NPF (*Net Performing Financing*)

NPF adalah suatu keadaan dimana nasabah sudah tidak sanggup lagi membayar sebagian atau seluruh kewajiban kepada bank seperti yang telah diperjanjikan.

Jika tidak ditangani dengan baik, maka pembiayaan bermasalah merupakan sumber kerugian yang sangat potensial bagi bank. Oleh sebab itu, diperlukan penanganan yang sistematis dan berkelanjutan. NPF (*Non Performing Financing*) sangat berpengaruh dalam pengendalian biaya dan sekaligus juga berpengaruh terhadap kebijakan pembiayaan yang akan dilakukan bank itu sendiri. NPF (*Non Performing Financing*) dapat mendatangkan dampak yang tidak menguntungkan terlebih lagi bila NPF (*Non Performing Financing*) tersebut dalam jumlah besar dengan melihat NPF sekarang bank dapat mempertimbangkan seberapa pembiayaan yang akan disalurkan. Sehingga makin besar NPF maka semakin buruk kualitas aktiva produktif bank tersebut yang akan mempengaruhi biaya dan permodalan bank tersebut karena NPF yang tinggi akan membuat bank mempunyai kewajiban dan harus mengeluarkan biaya untuk PPAP (*Penyisihan Penghapusan Aktiva Produktif*)

yang terbentuk. Bila ini terjadi secara terus menerus maka modal bank akan tersedot untuk PPAP sehingga menurun nilai profitabilitas bank. Salah satu implikasi lain bagi pihak bank sebagai akibat dari timbulnya pembiayaan bermasalah adalah hilangnya kesempatan untuk memperoleh *income (pendapatan)* dan pembiayaan yang diberikan sehingga mengurangi perolehan laba dan berpengaruh buruk bagi rentabilitas bank. Maka dari itu semakin tinggi NPF (*Non Performing Financing*) yang dimiliki oleh suatu bank akan lebih hati-hati mengenai pembiayaan.

3) *Margin*

Margin adalah kenaikan harga dari aset bersih sebagai akibat dari memegang aset yang mengalami peningkatan nilai selama periode yang dipilih oleh pernyataan pendapatan. Keuntungan juga bisa diperoleh dari pemindahan saling tergantung insidental yang sah dan saling tidak tergantung kecuali transfer yang tidak saling tergantung dengan pemegang saham atau pemegang rekening investasi lainnya (Suharjo, 2002: 155).

6. Strategi Pemasaran

a. Pengertian Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan suatu manajemen yang disusun untuk mempercepat pemecahan persoalan pemasaran dan membuat keputusan-keputusan yang bersifat strategis. Setiap fungsi manajemen memberikan kontribusi tertentu pada saat penyusunan strategis pada level yang berbeda. Pemasaran merupakan fungsi yang memiliki kontak paling besar dengan lingkungan eksternal, padahal perusahaan hanya memiliki kendali yang terbatas terhadap lingkungan eksternal. Oleh karena itu, pemasaran memainkan peranan penting dalam pengembangan strategi.

Dalam peranan strategisnya, pemasaran mencakup setiap usaha untuk mencapai kesesuaian antara perusahaan dengan lingkungannya dalam rangka mencari pemecahan atas masalah penentuan dua pertimbangan pokok, yaitu:

1. Bisnis yang digeluti perusahaan pada saat ini dan jenis bisnis apa yang dapat dimasuki di masa mendatang.
2. Bagaimana bisnis yang telah dipilih tersebut dapat dijalankan dengan sukses dalam lingkungan yang kompetitif atas dasar perspektif produk, harga promosi dan distribusi (bauran pemasaran) untuk melayani pasar sasaran.

Dalam konteks penyusunan strategis, pemasaran memiliki 2 dimensi, yaitu dimensi saat ini dan dimensi yang akan datang. Dimensi saat ini berkaitan dengan hubungan yang telah ada antara perusahaan dengan lingkungannya. Sedangkan dimensi masa yang akan datang mencakup hubungan dimasa yang akan datang yang diharapkan akan dapat terjalin dan program tindakan yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut.

Strategi pemasaran terdiri dari prinsip-prinsip dasar yang mendasari manajemen untuk mencapai tujuan bisnis dan pemsarannya dalam sebuah pasar sasaran, strategi pemasaran mengandung keputusan dasar tentang pemasaran, bauran pemasaran dan alokasi pemasaran (Kotler, 2004: 92).

Pada pengertian di atas struktur manajemen pemasaran strategis menggambarkan masukan yang digunakan perusahaan untuk mengidentifikasi dan memiliki strategi. Masukan tersebut diperoleh melalui analisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal. Kekuatan-kekuatan lingkungan makro yang utama meliputi demografi, teknologi, politik. Di samping itu perlu selalu memonitor pelaku-pelaku lingkungan mikro yang utama yaitu: pelanggan pesaing, saluran distribusi, pemasok, pendatang baru dan

produk pengganti yang akan mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dipasar sasaran.

Dalam merumuskan strategi pemasaran dibutuhkan pendekatan-pendekatan analistis. Pendekatan strategi pemasaran suatu perusahaan untuk menanggapi setiap perubahan kondisi pasar dan faktor-faktor biaya tergantung pada analisis terhadap faktor-faktor berikut ini:

1. Faktor Lingkungan

Analisis terhadap faktor lingkungan seperti pertumbuhan populasi dan peraturan pemerintah sangat penting untuk mengetahui pengaruh yang ditimbulkannya pada bisnis perusahaan. Selain itu faktor-faktor seperti perkembangan teknologi, tingkat inflasi dan gaya hidup juga tidak boleh diabaikan. Hal tersebut merupakan faktor lingkungan yang harus dipertimbangkan sesuai dengan produk dan pasar perusahaan.

2. Faktor Pasar

Setiap perusahaan perlu selalu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor-faktor seperti ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, tahap perkembangan, permintaan musiman segmen pasar yang ada saat ini atau yang dapat dikembangkan lagi, dan peluang-peluang yang belum terpenuhi.

3. Faktor Persaingan

Dalam kaitannya dengan persaingan, setiap perusahaan perlu memahami siapa pesaingannya, bagaimana posisi produk/ pasar pesaing, struktur biaya pesaing, dan kapasitas produksi pesaing.

4. Faktor Analisis Kemampuan Internal

Setiap perusahaan perlu menilai kekuatan dan kelemahan dibandingkan para pesaingnya. Penilaian tersebut dapat didasarkan pada faktor-faktor seperti teknologi, sumber daya

finansial, kemampuan pemanufakturan kekuatan pemasaran dan basis pelanggan yang dimiliki.

5. Faktor Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen perlu dipantau dan dianalisis karena hal ini sangat bermanfaat bagi pengembangan produk, desain produk, penetapan harga, pemilihan saluran distribusi dan penentuan strategi promosi. Analisis perilaku konsumen dapat dilakukan dengan penelitian (riset pasar), baik melalui observasi maupun metode survai.

6. Faktor Analisis Ekonomi

Dalam analisis ekonomi, perusahaan dapat memperkirakan pengaruh setiap peluang pemasaran terhadap kemungkinan mendapatkan laba. Analisis ekonomi terdiri atas analisis terhadap komitmen yang diperlukan, analisis BEP (*Break Even Point*), penilaian resiko/laba dan analisis faktor ekonomi pesaing.

b. Unsur-unsur Strategi Pemasaran

Sumber-sumber yang mendasari tekanan pemasaran ini memperlihatkan kekuatan dan kelemahan perusahaan yang penting dan menghidupkan posisinya dalam industri, menegaskan bidang-bidang dimana perusahaan strategi dapat menghasilkan manfaat terbesar, serta menyoroti bidang-bidang dimana kecenderungan industri menjanjikan adanya peluang dan ancaman yang besar.

Untuk dapat menentukan strategi dalam melakukan suatu pemasaran, terlebih dahulu mempertimbangkan empat faktor utama yang dapat dicapai perusahaan itu meliputi faktor intern dan faktor ekstern.

1) Lingkungan internal

Analisis lingkungan internal dilakukan evaluasi secara periodik kekuatan dan kelemahan untuk variabel-variabel yang

ada dalam bidang pemasaran yang meliputi: produk, harga, promosi dan distribusi.

a) Produk

Kebijakan produk meliputi perencanaan dan pengembangan produk. Kegiatan ini penting terutama dalam lingkungan yang berubah-ubah oleh karenanya perusahaan dituntut untuk menghasilkan dan menawarkan produk yang bernilai dan sesuai dengan selera konsumen. Produk berdasarkan tujuan pemakaiannya dapat dibedakan menjadi dua yaitu barang konsumsi dan barang industri. Produk yang dihasilkan oleh setiap perusahaan memiliki ciri-ciri khusus yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing perusahaan. Sedangkan selera konsumen setiap saat dapat berubah, sehingga bauran produk (*product mix*) harus bersifat dinamis.

b) Harga

Harga suatu produk dapat dikatakan sebagai alat pemasaran yang cukup penting, dibandingkan dengan bauran pemasaran lainnya. Hal ini disebabkan, misalnya karena perubahan harga suatu produk akan mengakibatkan perubahan kebijakan saluran distribusi dan promosi meskipun tidak disangkal bahwa suatu tingkat harga harus dapat menutup biaya bauran pemasaran.

Tinggi atau rendahnya harga suatu produk akan bergantung pada faktor-faktor sebagai berikut:

(1) Permintaan

Apabila permintaan konsumen terhadap produk tinggi biasanya merupakan indikator bahwa daya beli konsumen tinggi dengan kondisi demikian maka harga akan dapat ditetapkan secara maksimal.

(2) Biaya

Penetapan harga secara minimal sebatas tingkat biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan termasuk memperhatikan juga kondisi perekonomiannya.

(3) Persaingan

Faktor ini dapat menyebabkan tingkat harga berada di antara dua ekstrem yaitu pada tingkat ekstern terendah (*ekstern minimal*) dan pada tingkat harga tertinggi (*ekstern maximal*).

(4) Kebijakan Pemerintah

Faktor ini sering menjadi kendala dalam penetapan harga standar. Berkaitan dengan kebijakan pemerintah adalah faktor tanggung jawab sosial perusahaan. Pemerintah mengambil kebijakan dalam mengendalikan harga dari perusahaan dengan alasan utama dalam bauran pemasaran yang menghasilkan penjualan. Oleh sebab itu penetapan harga perlu strategi artinya tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah.

c) Promosi

Usaha untuk mendorong peningkatan volume penjualan yang paling agresif adalah dengan cara promosi. Maka promosi merupakan usaha penciptaan pertukaran atau dorongan permintaan. Promosi dapat dilakukan melalui metode penjualan, petugas penjualan dan publisitas.

d) Tempat (*place*)

Sebagian besar produsen menggunakan perantara pemasaran untuk memasarkan produk, khususnya barang dengan cara membangun suatu saluran distribusi yaitu sekelompok organisasi yang saling tergantung dalam keterlibatan mereka dalam proses yang memungkinkan

suatu produk tersedia bagi penggunaan atau konsumsi oleh pelanggan atau pengguna industrial (Kotler, 2004: 256).

2) Lingkungan Eksternal

Untuk membuat atau menentukan tujuan, sasaran dan strategi-strategi yang akan diambil, diperlukan suatu analisis mendalam serta menyeluruh mengenai lingkungan dimana perusahaan berada. Lingkungan eksternal adalah suatu kekuatan yang berada di luar perusahaan dimana perusahaan tidak mempunyai pengaruh sama sekali terhadapnya sehingga perusahaan-perusahaan yang terjadi pada lingkungan ini akan mempengaruhi kinerja semua perusahaan dalam industri tersebut. Lingkungan eksternal terdiri dari tiga macam lingkungan :

a) Lingkungan umum

- (1) Naik turunnya perekonomian yang disebabkan oleh siklus bisnis, inflasi atau deflasi, kebijakan moneter, kebijakan fiskal, neraca pembayaran.
- (2) Perubahan iklim sosial dan politik
- (3) Perkembangan teknologi
- (4) Kebijakan pemerintah atau perturan pemerintah

b) Lingkungan industri

- (1) Pelanggan, yaitu identifikasi pembeli atau daya beli masyarakat, demografi, geografi, biaya bahan baku.
- (2) Persaingan, yaitu adanya persaingan antar perusahaan, atau pendaatang baru serta adanya produk pengganti.

c) Lingkungan Operasional

- (1) Keuangan
- (2) Pemasaran
- (3) Sumber daya manusia/ tenaga kerja
- (4) Pesaing (Wagyudi, 2004: 48).

B. Penelitian Relevan

Agar penelitian yang penulis lakukan tidak tumpang tindih dengan penelitian orang lain, maka tinjauan kepustakaan merupakan sebuah kemestian yang penulis lakukan terutama di perpustakaan dan buku lainnya. Dari hasil peninjauan penulisan terhadap beberapa penelitian dan karya ilmiah lainnya, penulis menemukan beberapa pembahasan yang ada kaitannya dan searah dengan masalah yang penulis bahas. Adapun penelitian tersebut adalah:

Ahmad Feriq Bina Haqqi, 2010, dalam skripsinya yang berjudul **“Dominasi penggunaan akad *Bai’ Bitsaman Ajil* (BBA) pada transaksi pembiayaan di BMT Hudatama Semarang”**. Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah akad *Bai’ Bitsaman Ajil* merupakan akad yang paling dominan dipakai sebagai akad dalam transaksi pembiayaan *Bai’ Bitsaman Ajil* sejatinya adalah sebuah akad jual beli. Hal inilah yang membuat penulis tersebut ingin meneliti mengapa akad ini begitu dominan di BMT tersebut.

Hasil dari penelitian ini dapat diketahui penyebab dominannya akad *Bai’ Bitsaman Ajil* yaitu karena BMT Hudatama cenderung menghindari penggunaan akad-akad pembiayaan berprinsip bagi hasil seperti *mudharabah*, *musyarakah*, dan sebagainya, karena menghindari resiko yang terlalu besar. Selain itu prosedur yang cukup mudah juga menjadi alasan BMT Hudatama untuk memilih mengedepankan akad ini.

Berdasarkan penelitian di atas, dapat dilihat bahwa penelitian yang penulis teliti berbeda dengan penelitian sebelumnya. Penelitian sebelumnya membahas tentang dominasi penggunaan akad *Bai’ Bitsaman Ajil* pada transaksi pembiayaan di BMT Hudatama Semarang. Sedangkan penulis membahas tentang Manajemen *Bai’ Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* dan lokasi yang peneliti di atas berbeda dengan lokasi yang penulis teliti.

Irsyadul Malik dalam skripsinya yang berjudul **“Penerapan akad *Bai’ Bitsaman Ajil* pada pembiayaan Multiguna di KSPS BMT**

Walisongo Semarang". Permasalahan yang dibahas dalam skripsi ini adalah bagaimana penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan Multiguna di KSPS BMT Walisongo Semarang dapat dipergunakan untuk kebutuhan konsumtif maupun produktif. BMT tidak memberikan barang namun berupa uang.

Berdasarkan penelitian di atas, dapat dilihat bahwa penelitian yang penulis teliti berbeda dengan penelitian sebelumnya. Penelitian sebelumnya membahas tentang Penerapan akad *Bai' Bitsaman Ajil* pada pembiayaan Multiguna di KSPS BMT Walisongo Semarang, sedangkan yang penulis teliti di sini tentang Manajemen Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Sawahlunto.

Siti Khapsoh dalam skripsinya yang berjudul "**Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil* terhadap Profitabilitas BMT Bina Insani Pringapus Ungaran Jawa Tengah**". Hasil penelitiannya Profitabilitas merupakan perbandingan antara laba dengan aktiva atau modal yang menghasilkan laba tersebut yang dinyatakan dalam persentase. Banyak hal yang dapat mempengaruhi profitabilitas dalam BMT Bina Insani Pringapus Ungaran antara lain dari pendapatan administrasi realisasi akad, margin pembiayaan *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil*, *fee* dari akad ijarah dan sebagainya.

Berdasarkan penelitian di atas, dapat dilihat bahwa penelitian yang penulis teliti berbeda dengan penelitian sebelumnya. Penelitian sebelumnya membahas tentang Pengaruh Pembiayaan *Murabahah* dan *Bai' Bitsaman Ajil* terhadap Profitabilitas BMT Bina Insani Pringapus Ungaran Jawa Tengah sedangkan yang penulis teliti di sini tentang Manajemen Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Sawahlunto. Dimana peneliti sebelumnya sama-sama meneliti tentang pembiayaan yang sama yaitu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah*. Namun letak perbedaan peneliti sebelumnya dengan penulis yaitu penulis hanya melihat Manajemen Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sedangkan peneliti sebelumnya

melihat bagaimana Pengaruh Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* terhadap profitabilitas di BMT Bina Insani Pringapus Jawa Tengah.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang penulis lakukan adalah penelitian lapangan (*field research*) yang berbentuk *deskriptif kualitatif*. Adapun penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan turun langsung ke lapangan untuk memperoleh data-data yang relevan dengan penelitian yang dilakukan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini, waktu penelitian dilakukan terhitung dari bulan Mei sampai Oktober 2019 dengan tempat penelitian BMT Al-Irsyad Sawahlunto. Untuk mempermudah kegiatan penelitian hingga pembuatan Skripsi, maka penulis membuat *Time Schedule*, yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. 1
Time Schedule

No.	Aktifitas Penelitian	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober
1	Pembuatan proposal						
2	Pengumpulan bahan						
3	Kajian teori dan metode penelitian						
4	Bimbingan proposal						

5	Seminar proposal						
6	Bimbingan siap proposal						
7	Penelitian						
8	Mengolah hasil penelitian						
9	Bimbingan penelitian						
10	Munaqasah						

C. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat bantu yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan informasi tentang variabel yang sedang diteliti (Suryana, 2015: 216). Pada instrumen penelitian kali ini, dalam melakukan kegiatan penelitian yang menjadi instrumen penelitian adalah:

1. Instrumen utama (kunci) yaitu peneliti sendiri yang akan mengumpulkan data, mengelola data dan menfalidkan kemampuan terhadap teori.
2. Instrumen pendukung seperti daftar *field-notes*, kamera dan instrumen lainnya.

D. Sumber Data

Sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data (Surya, 2015: 225). Sumber data primer dalam penelitian ini adalah Pimpinan dan nasabah di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau dokumen. Sumber data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada (Surya, 2015: 226). Sumber data sekunder dalam penelitian ini ialah, karyawan dan dokumen-dokumen terkait dengan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

E. Teknik Pengumpulan Data.

Untuk mengumpulkan data yang berkenaan dengan penelitian ini penulis menggunakan jenis pengumpulan data sebagai berikut:

1. Wawancara

Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara dengan Pimpinan, *Marketing*, dan nasabah di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

2. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini berbentuk dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

3. Observasi

Observasi yang peneliti lakukan yaitu dengan melakukan pengamatan untuk melihat gambaran masalah yang akan peneliti angkat menjadi topik dalam karya tulis ini, yakni pengamatan terhadap strategi pemasaran serta faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

4. Kuisisioner

Kuisisioner dalam penelitian ini penulis berikan dalam bentuk seperangkat pertanyaan yang disusun untuk diajukan kepada nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* untuk mengetahui bagaimana tanggapan mereka mengenai pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* yang disalurkan oleh BMT Al-Irsyad Sawahlunto.

F. Teknis Analisis Data

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

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Reduksi data merupakan penyederhanaan terhadap klasifikasi data yang kemudian mengelompokkan masing-masing data. Pada penelitian kali ini, peneliti lebih memfokuskan kepada manajemen pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

2. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data adalah sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan untuk menarik kesimpulan dan pengambilan tindakan untuk memahami tentang manajemen pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

3. *Conclusion / verification* (penarikan simpulan dan verifikasi data)

Penarikan kesimpulan dan verifikasi terhadap data yaitu dalam penelitian kualitatif, kesimpulan mungkin dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal.

G. Teknik Penjamin Keabsahan Data

Adapun teknik penjamin keabsahan data dalam penelitian ini penulis gunakan adalah *triangulasi* yaitu pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara data.

Ada tiga jenis *triangulasi* yaitu:

1. *Triangulasi* sumber

Triangulasi sumber untuk menguji *kredibilitas* data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. *Triangulasi* sumber yang penulis maksud di sini yaitu Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto dan nasabah di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

2. *Triangulasi* teknik

Triangulasi teknik untuk menguji *kredibilitas* data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya, data diperoleh dengan wawancara, lalu di cek dengan observasi, dan dokumentasi. Jika data yang dihasilkan berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar. Atau mungkin semua benar, karena sudut pandang yang berbeda-beda.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

1. Sejarah Pendirian BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto merupakan lembaga keuangan mikro yang dioperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh kembangkan bisnis usaha mikro, dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin yang beroperasi sesuai dengan prinsip-prinsip Syariat Islam yang tata beroperasinya mengacu kepada ketentuan-ketentuan Al-Qur'an dan Hadist.

BMT Al-Irsyad diprakarsai oleh beberapa orang pengurus masjid yang ingin mengembangkan lembaga keuangan syariah dilingkungan pasar Sawahlunto pada khususnya dan daerah sekitarnya, yaitu pada Tanggal 17 Januari 2005 karena keinginan untuk mengembangkan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto maka pengurus masjid mencari anggota pendiri untuk bersama mengembangkan lembaga keuangan ini, anggota pendiri tersebut terdapat 17 orang. Pengenalan usaha BMT ini diarahkan untuk sektor riil dan target pasarnya adalah masyarakat dengan tujuan utamanya yaitu meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat kecil sekitar pasar remaja yang menjadi korban para *lintah darat* yang merajalela pada saat itu.

BMT Al Irsyad Kota Sawahlunto ini merupakan jaringan resmi Lembaga Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Padang dimana Lembaga Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) secara hierarki di pusat telah bekerja sama dengan Bank Indonesia melalui Proyek Hubungan Bank Kelompok Bank Indonesia (PHBKBI).

2. Visi dan Misi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

Adapun visi dari BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto adalah “Menjadi Lembaga Keuangan Mikro Syariah yang berprofesi dan bermanfaat bagi masyarakat”.

Dan misi dari BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto di antaranya:

- a) Menciptakan kesejahteraan bagi para anggotannya yang berkesinambungan.
- b) Memberikan pelayanan jasa koperasi yang berbasis syariah, profesional, amanah, dan akuntabel.
- c) Memberdayakan ekonomi kerakyatan yang dapat memberikan kemaslahatan bagi umat.
- d) Menjunjung kinerja BMT dengan sistem yang berbasis teknologi informasi.
- e) Menjunjung konsisten dalam mengaplikasikan prinsip-prinsip syariah di operasional BMT.
- f) Berkontribusi dalam perkembangan perkoperasian di Indonesia.

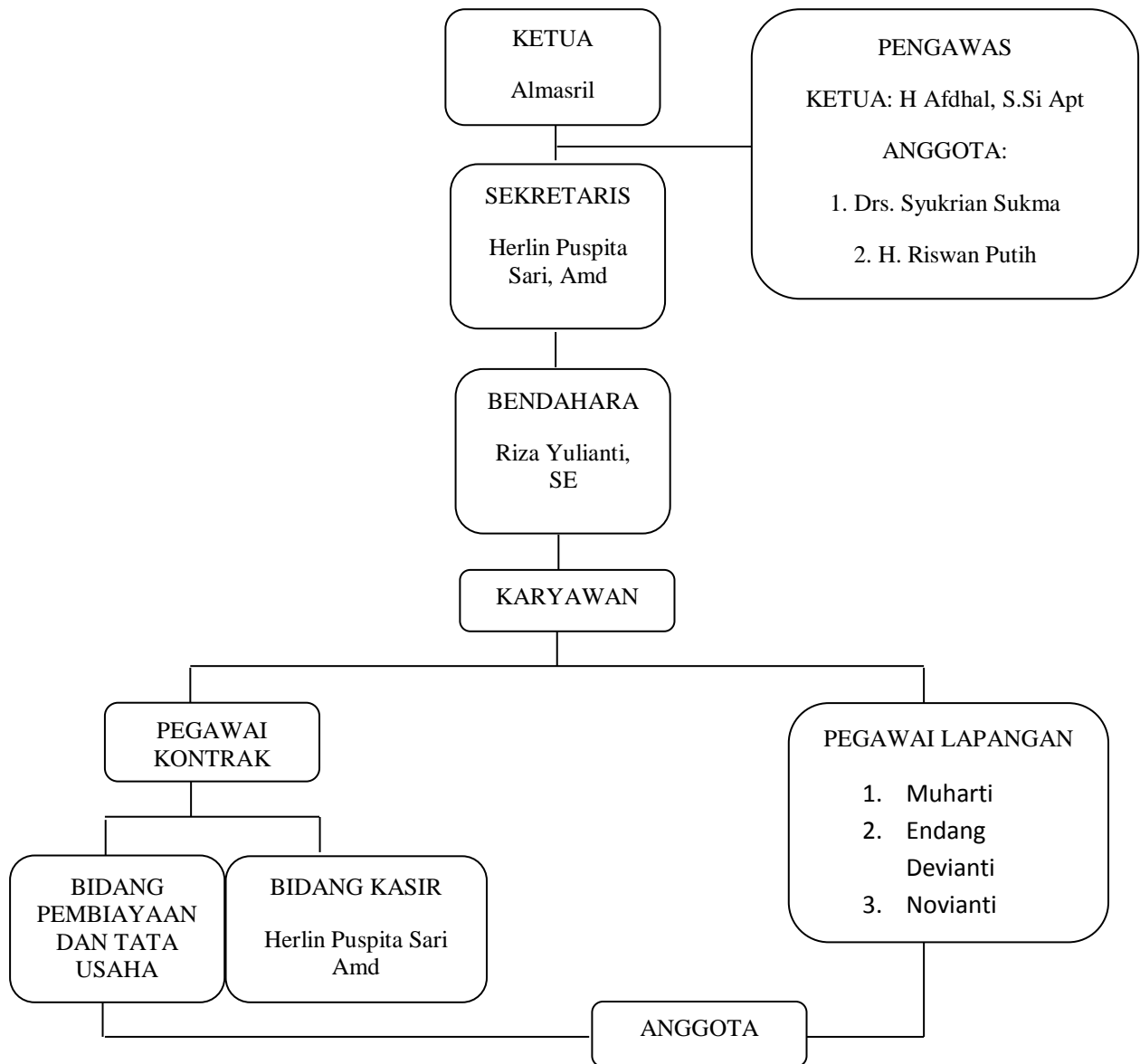
3. Tujuan dan Target BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

Tujuan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto adalah menumbuhkan kembangkan ekonomi umat Islam dengan penyaluran dana dari yang berlebihan kepada yang membutuhkan tanpa mengenyampingkan prinsip kelayakan usaha dengan penilaian secara perbankan.

Target BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto adalah *tahap pertama* BMT ini beroperasi dalam bentuk KSM melalui PHBK BI dengan berkoordinasi dengan lembaga Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) Padang. *Tahap kedua* izin operasional ini akan kita tingkatkan dengan badan hukum koperasi. *Tahap ketiga* insyaallah setelah memenuhi syarat sebagai BPR Syariah kita akan operasional dengan izin BI secara langsung.

4. Struktur Organisasi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

Gambar 4. 1
Struktur Organisasi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto



Berikut adalah tugas dari masing-masing struktur organisasi KSPPS BMT Al-Irsyad Sawahlunto:

- 1) Pendiri adalah orang yang menginisiasi berdirinya BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yang memiliki hak suara dalam pelaksanaan rapat anggota. Adapun nama-nama pendiri tercantum dalam anggaran dasar BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

- 2) Pengurus adalah orang-orang yang dipilih oleh nasabah BMT Al-Irshad dalam rapat anggota. Pada tahap awal pendirian, pengurus biasanya dipilih dari badan pendiri dan dicantumkan dalam akta pendirian. Pemilihan pengurus dilaksanakan secara demokratis dan tata cara pemilihannya diatur di dalam Anggaran Rumah Tangga (ART). Persyaratan pemilihan pengurus dicantumkan dalam AD/ART secara umum tugas-tugas pengurus antara lain:
- a) Mengelola BMT dan usahanya
 - b) Mengajukan rencana kerja serta rancangan rencana anggaran pendapatan dan belanja BMT.
 - c) Menyelenggarakan rapat anggota
 - d) Mengajukan laporan keuangan dan pertanggung jawaban pelaksanaan tugas.
 - e) Menyelenggarakan pembukuan keuangan dan inventaris secara tertib
 - f) Pengurus bertanggung jawab mengenai segala kegiatan pengelolaan BMT .

5. Produk Operasional BMT Al-Irshad Kota Sawahlunto

Produk-produk operasional BMT Al-Irshad Kota Sawahlunto di antaranya:

a. Produk Simpanan

1) Simpanan pokok

Simpanan pokok adalah simpanan pokok dari anggota yang besarnya telah ditentukan oleh Rapat Anggota Tahunan. Minimal setoran adalah Rp. 1.000.000. Jasa simpanan pokok diperitungkan dalam Sisa Hasil Usaha. Simpanan ini tidak dapat diambil kembali selama yang bersangkutan masih menjadi anggota.

2) Simpanan wajib

Simpanan wajib adalah simpanan yang diwajibkan kepada semua anggota. Minimal setoran adalah Rp.10.000.

3) Simpanan santri

Simpanan santri adalah simpanan pendidikan yang diperuntukkan bagi anak-anak sekolah dan para orang tua yang ingin mempersiapkan anak-anaknya untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Penarikan dapat dilakukan dua kali setahun, pertama pada saat ajaran baru, kedua pada saat semester. Simpanan dengan prinsip *mudharabah mutlaqah* ini akan mendapat bagi hasil setiap bulannya dengan nisbah 30% (mitra) 70% (BMT).

4) Simpanan *Mudharabah*

Diperuntukkan untuk semua nasabah, dimana tabungan ini barokahnya dapat dijadikan jaminan bila membutuhkan pembiayaan dari KSPS BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto. Penarikan dapat dilakukan setiap saat. Tabungan dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* ini akan mendapat bagi hasil setiap bulannya dengan nisbah 30% (mitra) 70% (BMT).

5) Simpanan Gold

Simpanan gold diperuntukkan untuk semua nasabah. Penarikan dapat dilakukan setiap saat. Tabungan dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* ini akan mendapat bagi hasil setiap bulannya 30% (mitra) 70% (BMT).

6) Simpanan Haji

Simpanan ini diperuntukkan untuk nasabah yang bermaksud melaksanakan ibadah haji. Penarikan dapat dilakukan satu kali. Tabungan dengan prinsip *Mudharabah Mutlaqah* ini akan mendapat bagi hasil setiap bulannya dengan nisbah 30% (mitra) 70% (BMT).

7) Simpanan *Qurban*

Simpanan *qurban* diperuntukkan bagi nasabah yang bermaksud melaksanakan *qurban*. Penarikan dilakukan satu kali menjelang *qurban*. Tabungan dengan prinsip *Mudharabah*

Mutlaqah ini akan mendapat bagi hasil setiap bulannya dengan nisbah 30% (mitra) 70% (BMT).

b. Produk Pembiayaan

1) Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* (BBA)

Pinjaman ini diberikan dengan akad perjanjian pembiayaan (APP) atas dasar jual beli barang, bagi hasil untuk BMT mengambil keuntungan atas jual beli tersebut. Peminjam dapat melakukan cicilan harian, mingguan atau bulanan. Syarat-syaratnya di antaranya:

- a) Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- b) Kartu Keluarga (KK)

2) Pembiayaan *Murabahah*

Pinjaman ini diberikan dengan akad perjanjian pembiayaan (APP) atas dasar jual beli barang dengan pelunasan jatuh tempo. BMT mengambil keuntungan atau nisbah disepakati 50:50, 40:60, 30:70. Peminjam wajib melunasi pembiayaan yang diberikan padanya sebesar harga pokok ditambah bagian keuntungan BMT pada saat jatuh tempo yang ditetapkan tersebut. Syarat-syaratnya di antaranya:

- a) Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- b) Kartu Keluarga (KK)

3) Pembiayaan *Mudharabah*

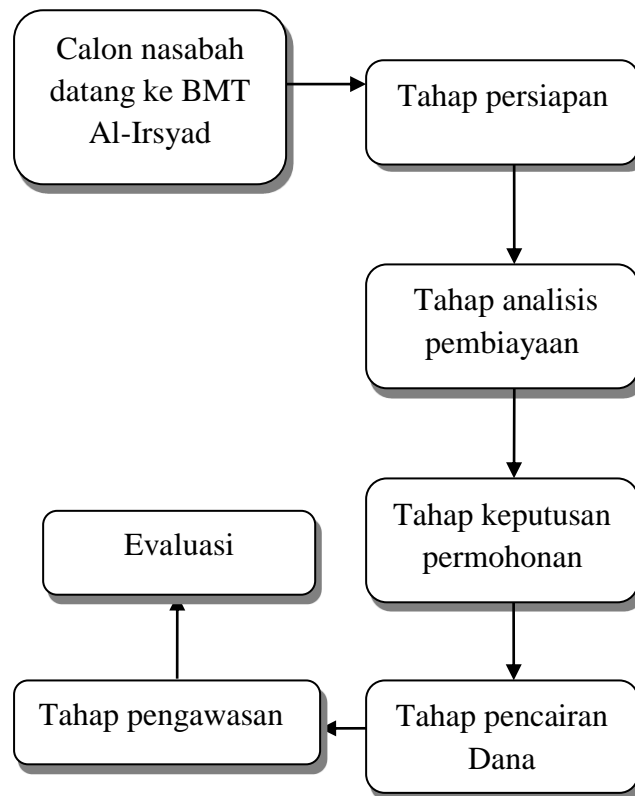
Pinjaman ini diberikan dengan Akad Perjanjian Pembiayaan (APP) atas dasar modal penyertaan dari BMT diperoleh atas keuntungan dari usaha tersebut dengan nisbah yang disepakati 50:50, 40:60, 30:70. Pembiayaan ini menuntut sistem pembukuan yang baik dari peminjam. Syarat-syaratnya di antaranya:

- a) Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- b) Kartu Keluarga (KK) (Dokumen BMT Al-Irsyad Sawahlunto).

B. Manajemen Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

1. Prosedur Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

Gambar 4. 2
Skema Pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto



Dari skema prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di atas dapat diketahui bahwa prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* memiliki prosedur yang sama, hanya saja perbedaannya terletak dari segi akad antara pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan pembiayaan *Murabahah* yang dilakukan oleh BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto (Wawancara dengan Herlin Puspita Sari, Sekretaris BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus 2019, jam 11.00 WIB). Prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yaitu:

1) Tahap persiapan

Sebelum nasabah diberikan pembiayaan, terlebih dahulu calon anggota nasabah harus memenuhi segala persyaratan-persyaratan yang sudah ditetapkan oleh BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto. Anggota yang ingin memperoleh pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* dari BMT harus mengajukan surat permohonan yang disertai dengan mengisi formulir yang disediakan oleh pihak BMT. Syarat-syarat permohonan pembiayaan bagi calon nasabah pembiayaan yaitu:

- a) Calon debitur pinjaman di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto terdiri atas 2 yaitu: *Pertama*, anggota biasa merupakan anggota yang sudah lama menjadi anggota di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, *Kedua*, anggota luar biasa merupakan anggota yang baru menjadi anggota yang bertempat tinggal di sekitar wilayah BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto. Dengan menunjukkan kartu tanda anggota di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
- b) Mempunyai simpanan aktif di BMT yang akan digunakan untuk menerima pencairan pembiayaan.
- c) Mempunyai usaha/penghasilan
- d) Anggota yang masih mempunyai hutang pembiayaan di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto tidak diperkenankan untuk mengambil pembiayaan, sebelum melunasi hutangnya atau dengan persetujuan dari ketua pengurus terlebih dahulu.
- e) Mempunyai jaminan baik berupa benda bergerak maupun benda tidak bergerak guna menjamin pelunasan kewajiban nasabah. Akan tetapi secara umumnya BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto hanya meminta jaminan berupa BPKB motor minimal 5 tahun.

2) Tahap analisis pembiayaan

Sebelum melakukan tahap analisis pembiayaan Pegawai Lapangan (PL) terlebih dahulu mensurvei anggota ke lokasi dengan tujuan untuk melihat kondisi anggota, apakah layak atau tidaknya diberikan pembiayaan berdasarkan persyaratan yang telah ditentukan oleh BMT.

Sebelum pembiayaan dicairkan, Bendahara BMT terlebih dahulu meminta persetujuan kepada Ketua Pengurus BMT, dan setelah ada persetujuan Ketua BMT barulah dilakukan analisis pembiayaan berupa analisis persyaratan administrative, *survey* terhadap aspek usaha anggota, dan *survei* terhadap jaminan.

Pada tahap analisis pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* ini meliputi pemeriksaan terhadap permohonan serta kelengkapan dan kebenaran dokumen-dokumen yang diserahkan oleh anggota, kemudian dokumen-dokumen tersebut diserahkan ke bagian *marketing* pembiayaan atau kepada bendahara BMT. Tahap analisis pembiayaan ini dilakukan oleh Komite Pemberian Kredit dan Ketua Pengurus BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto. Analisis pembiayaan ini diperlukan agar BMT memperoleh keyakinan bahwa pembiayaan yang diberikan dapat dikembalikan oleh anggotanya (Wawancara dengan Almasril, Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus 2019, Jam 13.30 WIB).

3) Tahap keputusan permohonan

Setelah dilakukannya penilaian dan analisa terhadap pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* untuk menentukan kelayakan atas permohonan pembiayaan calon nasabah, maka Ketua Pengurus dan Bendahara BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto mengambil keputusan antara lain:

- a) Memberikan persetujuan terhadap proposal yang diajukan oleh anggota.
- b) Memberikan persetujuan dengan bersyarat atau catatan yang harus dipenuhi terlebih dahulu terhadap proposal yang diajukan oleh anggota.
- c) Menolak proposal yang diajukan oleh anggota dikarenakan dilihat dari kondisi anggota yang kurang *kondusif* yang mana anggota kurang mampu mengelola usahanya.

4) Tahap pencairan dana

Sebelum dilakukan tahap pencairan dana ini pihak BMT sudah menetapkan apakah pemohon layak diberikan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah*, maka berikutnya berulah pihak BMT menghubungi calon anggota untuk penyusunan akad *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun calon anggota pembiayaan *Murabahah* yang sebelumnya ketentuan-ketentuan akad terlebih dahulu sudah dijelaskan oleh pihak BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto (Wawancara dengan Herlin Puspita Sari, Sekretaris BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus 2019, jam 11.00 WIB).

Selanjutnya barulah akad pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun *Murabahah* dilaksanakan yang berisi tentang kesepakatan pihak BMT dan anggota dalam segi keuntungan dan biaya yang ditetapkan oleh pihak BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yang ditandatangani oleh pihak yang bersangkutan dan setelah itu barulah dilakukan realisasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun *Murabahah*.

Dalam pelaksanaan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* pihak BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto menggunakan akad *wakalah* (diwakilkan). Dalam hal ini BMT hanya memberikan sejumlah uang kepada anggota untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkan oleh anggota. Disini pihak BMT mewakili kepada anggota untuk membeli barang sesuai dengan isi surat permohonan pembiayaan yang diajukan oleh anggota sesuai dengan keinginan anggota itu sendiri.

Dalam hal ini, BMT menggunakan prinsip kepercayaan kepada anggota untuk membeli barang, kemudian nantinya anggota hanya diminta untuk memberikan kwitansi atas pembelian barang kepada pihak BMT (Wawancara dengan Almasril, Ketua BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus 2019, jam 13.30 WIB).

Selain itu, selama jangka waktu pembiayaan anggota harus mempunyai tabungan minimal Rp.10.000 dari jumlah pembiayaan

yang diberikan oleh pihak BMT. Kemudian besar keuntungan berdasarkan kesepakatan antara kedua belah pihak antara BMT dan anggota.

5) Tahap pengawasan

Setelah anggota melakukan pencairan dana pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun pembiayaan *Murabahah*, Pegawai lapangan (PL) melakukan pengawasan ke tempat usaha anggota tersebut, untuk memastikan apakah dana tersebut benar-benar digunakan oleh anggota untuk usaha yang dijalankan anggota serta Pegawai Lapangan juga mengontrol perkembangan dari usaha anggota setelah diberikan pembiayaan yang diberikan oleh pihak BMT. Pengawasan dilakukan setiap Pegawai Lapangan (PL) meminta tabungan kepada anggota, dalam hal ini BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto menggunakan sistem jemput bola yaitu turun langsung ke rumah atau tempat usaha nasabah untuk meminta langsung tabungan kepada anggota, maka disini peranan *marketing* sangat dibutuhkan sekali.

Namun apabila pihak BMT mengetahui bahwa anggota menggunakan pembiayaan tersebut tidak sesuai dengan pengajuan pembiayaan sebenarnya, maka pihak BMT tidak akan memberikan pembiayaan selanjutnya kepada anggota tersebut (Wawancara dengan Herlin Puspita Sari, Sekretaris BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus 2019, jam 11.30 WIB)

6) Evaluasi

Pembayaran pembiayaan *Bai' Bisaman Ajil* ataupun *Murabahah* yaitu dengan cara anggota bisa datang langsung ke BMT atau bisa juga dibayarkan kepada Pegawai Lapangan (PL). Cara pembayaran *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto ini dilakukan perbulan selama jangka waktu yang telah ditentukan, sedangkan untuk pembayaran pembiayaan *Murabahah* dalam jangka waktu 3 bulan.

Anggota pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun *Murabahah* terlebih dahulu anggota harus mempunyai tabungan minimal RP.10.000 dari jumlah pembiayaan yang dilakukan.

Setelah anggota melakukan pelunasan baik itu anggota yang melakukan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun pembiayaan *Murabahah*, pihak BMT memberikan pengembalian dokumen jaminan kepada anggota dan kwitansi sebagai arsip bagi BMT kepada anggota, serta pengarsipan kartu pembiayaan yang telah lunas pada suatu file khusus.

Berdasarkan penelitian yang penulis lakukan tentang manajemen pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, menurut penulis dalam melakukan prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* prosedurnya sama, perbedaannya hanya terletak dari sisi akadnya. Dan prosedur pembiayaan yang ada di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sudah dilaksanakan, terbukti dari hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Almasril selaku Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto dan Herlin Puspita Sari selaku Karyawan pada BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto bahwa BMT Al-Irsyad sudah mengeluarkan Standar Operasional Prosedur (SOP) mengenai pelaksanaan pembiayaan dan sudah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan panduan yang ada.

2. Strategi Pemasaran Pembiayaan *Bai'Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

Strategi pemasaran BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto merupakan suatu langkah yang harus ditempuh dalam memasarkan produk barang atau jasa yang terdapat pada BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, sehingga apa yang disediakan oleh BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto dapat dikenal oleh masyarakat luas. BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto menetapkan sekmen pasarnya yaitu seluruh masyarakat yang beragama Islam.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan Bapak Almasril selaku Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto pada tanggal

28 Agustus 2019. Strategi pemasaran produk-produk pembiayaan yang dilakukan oleh BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto dilihat dari *marketing mix*nya adalah:

a) Produk

Menurut Almasril selaku pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, sebagian besar nasabah yang berkontribusi dalam produk pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* adalah masyarakat yang mayoritasnya berprofesi sebagai pedagang. Dan hanya sebagian kecil nasabah yang berprofesi sebagai Pegawai Kontrak, ataupun Pegawai Negri Sipil (PNS). Hal ini juga dikarenakan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* sama-sama merupakan akad jual beli, yang mana pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* merupakan akad jual beli barang dengan harga pokok ditambah keuntungan yang telah disepakati, dimana dalam pembayarannya harga pokok + keuntungan pada saat jatuh tempo dengan jangka waktu 24 bulan. Sedangkan *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga pokok+ keuntungan yang telah disepakati, dimana dalam pembayarannya langsung dengan harga pokok + keuntungan pada saat jatuh tempo dengan jangka waktu 3 bulan (Wawancara dengan Almasril, Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus, jam 14.00 WIB).

Berdasarkan hasil observasi yang penulis lakukan, Pegawai Lapangan (PL) yang bertugas dalam memasarkan produk- produk BMT lebih banyak menjelaskan keunggulan produk pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah* kepada calon anggota. Dimana menurut wawancara dengan Bapak Almasril selaku Pimpinan BMT bahwa pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih banyak memberikan keuntungan kepada pihak BMT dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*. Dikarenakan pada produk pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* adanya perputaran uang setiap bulannya, sedangkan pembiayaan *Murabahah* hanya per 3 bulan saat jatuh tempo.

b) Harga

Harga merupakan unsur pemasaran yang memberikan pemasukan dan pendapatan bagi pihak BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yang mana batas maksimum *plafon* (besarnya) pembiayaan kepada anggota, calon anggota ataupun anggota luar biasa baik itu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ataupun *Murabahah* ditetapkan oleh pengurus. Sedangkan batas minimum anggota melakukan pembiayaan, mulai dari Rp. 1.000.000 s/d Rp. 10.000.000 tergantung berapa besar pembiayaan yang diinginkan anggota dan sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh pihak BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.

c) Promosi

Promosi merupakan suatu kegiatan yang secara aktif dilakukan oleh perusahaan untuk mendorong konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Salah satu tujuan promosi adalah untuk menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik calon nasabah yang baru maupun nasabah lama. BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto mempromosikan produk-produk pembiayaannya seperti pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* dilakukan dengan cara penyebaran brosur kepada nasabah yang datang ke BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto dan juga kepada masyarakat seperti melakukan sebar brosur ke Pasar.

d) Tempat

Lokasi BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto ini terletak di Pasar Remaja Blok B Kota Sawahlunto. Dilihat dari letak geografisnya BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto ini sangat strategis yaitu terletak di tengah pasar sehingga mudah dijangkau masyarakat. Oleh sebab itu, nasabah-nasabah di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto lebih dominan berprofesi sebagai pedagang.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, menurut penulis dalam melakukan strategi pemasaran pembiayaan yang ada di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sudah sesuai dengan teori yang ada yaitu produk,

harga, dan promosi sudah dijalankan. Namun, pada strategi pemasaran produk di BMT Al-Irsyad Sawahlunto, pihak BMT hanya lebih dominan menjelaskan keunggulan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* saja karena berdasarkan wawancara yang sudah penulis lakukan dengan pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih banyak keuntungan bagi pihak BMT dikarenakan adanya perputaran uang setiap bulannya.

3. Persepsi personal tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto

Berdasarkan angket yang telah penulis sebarikan kepada nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah*, maka dapat disimpulkan persepsi nasabah tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yaitu:

a. *Bai' Bitsaman Ajil*

- 1) Dari sisi jangka waktu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dianggap lebih panjang karena jangka waktu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* berkisar antara 1 sampai 24 bulan, sehingga nasabah merasa tidak keberatan dengan pembayaran cicilan dikarenakan jangka waktu panjang yang diberikan oleh pihak BMT dan nasabah merasa cicilan pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini lebih ringan.
- 2) Dari sisi *margin* pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sebesar 2% perbulan, hal tersebut dianggap kecil oleh nasabah walaupun *margin Bai' Bitsaman Ajil* per tahunnya sebesar 24%. Namun besarnya *margin* pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* tidak mempengaruhi minat nasabah dikarenakan pembayaran angsuran *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah* dengan kisaran jangka waktu yang lebih lama dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*. Jadi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, walaupun *marginnya* lebih besar tetapi pembayaran angsuran perbulannya lebih kecil dan nasabah

merasa tidak terbebani (Kuisisioner terbuka, nasabah pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*, tanggal 10 September 2019).

b. *Murabahah*

- 1) Dari sisi jangka waktu pembiayaan *Murabahah* dianggap lebih pendek berkisar antara hanya 1-3 bulan, dengan ini nasabah merasa pembiayaan *Murabahah* lebih ringan dikarenakan nasabah tidak berhutang terlalu lama .
- 2) Dari sisi *margin* pada pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto berkisar 3 % per tiga bulan lebih kecil dibandingkan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*. Oleh sebab itu nasabah memilih pembiayaan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto (Kuisisioner terbuka, nasabah pembiayaan *Murabahah*, tanggal 10 September 2019)

Jadi berdasarkan hasil penelitian tersebut, menurut penulis sebagian besar nasabah melihat keunggulan produk *Bai' Bitsaman Ajil* yaitu dari segi jangka waktunya lebih lama dibandingkan produk *Murabahah*, tetapi dari sisi *margin* nya pembiayaan *Murabahah* lebih rendah dibandingkan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*. Namun nasabah tetap lebih dominan bertransaksi di produk *Bai' Bitsaman Ajil* walaupun marginnya besar dibandingkan *Murabahah* tetapi bisa dilakukan cicilan perbulan dengan jangka waktu yang panjang dibandingkan pembiayaan *Murabahah*.

4. Faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah*

Sebagaimana yang telah peneliti temukan bahwa di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih mendominasi dan berkembang pesat dibandingkan pembiayaan *Murabahah*, padahal dari segi akadnya pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* ini sama-sama merupakan pembiayaan dengan akad jual beli, dan dalam teorinya pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini hanya digunakan di Negara Malaysia sedangkan pembiayaan *Murabahah* digunakan di Negara Timur Tengah,

Eropa, Asia, Australia dan Amerika. Namun yang penulis temukan di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto memakai kedua pembiayaan tersebut yaitu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah*, sedangkan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* ini merupakan bagian dari pembiayaan *Murabahah*. Dari hal tersebut peneliti memperoleh hasil dari penelitian yang penulis lakukan yaitu penyebab dominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah* yaitu:

- a) Pihak BMT lebih dominan memasarkan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah*.

Berdasarkan hasil observasi penulis, pihak BMT lebih banyak memasarkan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah*. Karena pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* perputaran uang pada BMT lebih cepat dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*.

- b) Jangka waktu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih panjang dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan Bapak Almasril selaku Pimpinan BMT bahwa jangka waktu angsuran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih panjang dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*. Dimana jangka waktu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* berkisar dari 12 sampai 24 bulan, sedangkan pembiayaan *Murabahah* berkisar 1 sampai 3 bulan. Oleh sebab itu, anggota cenderung memilih pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan pembiayaan *Murabahah* (Wawancara dengan Almasril, Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus, jam 14.00 WIB)

- c) Angsuran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih kecil dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*

Dalam pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* angsurannya dengan cara harga pokok ditambah dengan keuntungan, di mana dalam pembayarannya selama jangka waktu 24 bulan, sedangkan pembiayaan *Murabahah* pembayarannya langsung dengan harga pokok ditambah

keuntungan saat jatuh tempo pada akhir bulan (Wawancara dengan Almasril, Pimpinan BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto, tanggal 28 Agustus , jam 14.15 WIB)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis jelaskan sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Prosedur pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* prosedurnya sama, perbedaannya hanya terletak dari sisi akadnya. Dan prosedur pembiayaan yang ada di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sudah berjalan dengan bagus dan juga sudah terlaksana sesuai dengan Standar Operasional Pembiayaan (SOP) yang ada di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto.
2. Strategi pemasaran pembiayaan yang ada di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto sudah sesuai dengan teori yang ada yaitu produk, harga, dan promosi sudah dijalankan. Namun, pada strategi pemasaran produk BMT lebih dominan menjelaskan keunggulan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* saja dibandingkan *Murabahah*, karena dianggap banyak keuntungan bagi pihak BMT dikarenakan adanya perputaran uang setiap bulannya.
3. Persepsi personal nasabah tentang pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah*, nasabah menganggap bahwa keunggulan pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* adalah dari segi jangka waktunya lebih panjang dibandingkan dengan pembiayaan *Murabahah*. Sehingga nasabah tidak merasa keberatan dengan angsuran perbulan pada pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil*.
4. Faktor-faktor yang mendominasi pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dibandingkan *Murabahah* di BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto yaitu diantaranya dari sisi pemasaran produk *Bai' Bitsaman Ajil* yang lebih dominan, jangka waktu pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih panjang serta dari sisi angsuran pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* lebih kecil dibandingkan pembiayaan *Murabahah*

B. Saran

Sejauh ini apa yang dilakukan oleh BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto dalam manajemen pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* sudah bagus. Namun, menurut penulis alangkah baiknya jika pihak BMT Al-Irsyad Kota Sawahlunto melakukan strategi pemasaran produk pembiayaan *Bai' Bitsaman Ajil* dan *Murabahah* dengan baik agar adanya pemahaman masyarakat tentang pembiayaan *Murabahah* sehingga dengan memasarkan produk-produk BMT Al-Irsyad dengan meningkatkan peminat produk pembiayaan *Murabahah*.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Andri, Soemitra. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Prenada
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 2001. *Bank Syariah Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Ascarya. 2008. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: PT Raja Grafindo
- Asiyah, B.N. 2012. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia
- Djamil, Faturrahman. 2013. *Penerapan Hukum Perjanjian Dalam Transaksi di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Sinar Grafika
- Djazuli, Yadijanwari. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Harahap S.S dkk. 2005. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: IPEEU Sakti
- Huda, N.M. 2010. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan Teoritis dan Praktis*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Iska, Syukri dan 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 Prenada Media Group
- Karim, A. 2004. *Bank Islam*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Kasmir, 2015. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, Philip. 2004. *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: Erlangga
- Laksamana, Yusak. 2009. *Account Officer Bank Syariah*. Jakarta: PT Gramedia.
- Manullang, M. 2001. *Dasar-dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- Mardani. 2015. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah Di Indonesia*. Jakarta: Prenada media Group.
- Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Yogyakarta: UII Press

- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN
- Mustofa. 2010. *Mark Up, Bai'bitsaman ajil dan Kredit menurut Manajemen Keuangan Islam*. Gorontalo: Jurnal Al-Vlum, Vol.10, No.1
- Ridwan, Ahmad Hasan. 2004. *BMT Bank Islam: Instrumen lembaga keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bany Quraisy
- Rozalinda, 2015. *Fiqh Muamalah dan Aplikasi pada Pebankan Syariah*. Padang: Hayfa Press
- Siswandi. 2011. *Aplikasi Manajemen Perusahaan Analisis Kasus dan Pemecahannya*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Soemitra, Andi. 2010. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* . Jakarta: Kencana Perdana Media Group.
- Solihin, Ismail. 2009. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Erlangga
- Suhendi, H. 2004. *BMT Bank Islam : Instrumen Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: Pustaka Bani Quraisy
- Suhardjo. 2002. *Manajemen Perbankan Teori & Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE
- Tisnawati, Ernie. 2006. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat
- Usman, R. 2014. *Aspek Hukum Perbankan di Indonesia* . Jakarta: Sinar Grafika
- Veithzal, Veithzal Rivai dan Andria Permana. 2008. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Widodo, Hartanto. Dkk. 2000. Cet ke-2. *Panduan Praktis Operasional Baitul Maal Wa Tamwil (BMT)*. Bandung: Mizan
- Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Press
- Wiyono, Slamet. 2005. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Jakarta: PT Grasindo
- Zulkifli, S. 2003. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Zikrul Hakim.
- Wulandari. 2017. Strategi Penanganan Pembiayaan Bai'Bitsaman Ajil bermasalah di BMT Harapan Umat Pati Cabang Gabus. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. Semarang