ANALISIS MINAT ANGGOTA TERHADAP PRODUK MURABAHAH EMAS PADA KOPERASI SIMPAN PINJAM BMT AL-FATAYA KOTA PAYAKUMBUH

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Prodi S1 Perbankan Syariah

Disusun oleh

FAHRY FAISAL

3316.383

PROGRAM STUDI S1 PERBANKAN SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM (FEBI)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

BUKITTINGGI

2020 M/1441 H

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama / NIM	: Fahry Faisal/ 3316.383
Tempat / Tanggal Lahir	: Medan/ 12 Mei 1996
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Judul skripsi	: Analisis Minat Anggota Terhadap Produk Murabahah Emas Pada Koperasi Simpan Pinjam BMT Al Fataya Kota Payakumbuh

Dengan ini menyatakan karya ilmiah (Skripsi) saya dengan judul diatas adalah benar asli karya penulis. Dalam karya ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis atau dipublikasikan kecuali pada beberapa bagian tertentu yang saya jadikan sebagai acuan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang telah lazim dan di cantumkan dalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini bukan karya sendiri maka penulis bersedia diproses sesuai hukum yang berlaku dengan gelar kesarjanaan penulis dicopot hingga batas yang tidak ditentukan.

Bukittinggi, Juni 2020

(enyatakan)

Fahry Faisal

3316383

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi dengan judul : "Analisis Minat Anggota Terhadap Produk Murabahah Emas Pada Koperasi Simpan Pinjam BMT Al Fataya Kota Payakumbuh" yang disusun oleh Fahry Faisal dengan NIM. 3316383 telah memenuhi persyaratan ilmiah untuk dimunaqasahkan pada program studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Demikianlah persetujuan ini diberikan agar dapat digunakan seperlunya.

Bukittinggi, Juni 2020

Dosen pembimbing

Gusril Basir, SH, M.Hum

NIP. 196608171994031005

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul **"Analisis Minat Anggota Terhadap Produk Murabahah Emas Pada BMT Al-Fataya Kota Pakumbuh"** yang disusun oleh **Fahry Faisal Nim 3316.383** jurusan S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.

Latar belakang dari penelitian ini adalah melihat apa saja yang mempenagruhi minat nasabah dalam menggunakan produk murabahah emas. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui minat anggota BMT Al-Fataya terhadap produk murabahah emas. Jenis penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan hasil penelitian mengenai minat anggota dilihat dari indikator Kognisi (Gejala pengenalan) anggota mengetahui adanya produk murabahah emas dari karyawan BMT Al-Fataya dengan memperhatikan penjelasan dan juga terdapat brosur yang disediakan oleh pihak BMT, Emosi (gejala perasaan) adapun yang menjadi daya tarik dalam menggunakan produk murabahah emas adalah nasabah bisa meperoleh perhiasan dengan mudah dan emas juga merupakan salah satu barang yang bisa dijadikan sebagai investasi jangka panjang, Kognisi (gejala kemauan) Hal-hal yang mendorong anggota BMT Al fataya menggunakan produk murabahah emas adalah prosesnya yang mudah sehingga mendorong anggota dalam menggunakan produk murabahah emas

Kata Kunci: Minat Nasabah, Produk Murabahah Emas, di BMT Al fataya Kota Payakumbuh

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur atas kehadirat Allah Swt yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul "Analisis Minat Anggota Terhadap Produk Murabahah Emas di BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh". Shalawat serta salam penulis ucapkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah mewariskan Al-Qur'an dan Sunnah sebagai petunjuk kebenaran sampai akhir zaman.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat guna mendapatkan gelar Sarjana pada Program S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi (IAIN Bukittinggi).

Penulis menyadari bahwa suatu karya dibidang apapun tidak terlepas dari kekurangan, disebabkan karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki oleh penulis. Tanpa bantuan, bimbingan dan dorongan yang telah diberikan berbagai pihak, baik langsung maupun tidak langsung, penulis tidak akan mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Maka, penulis mengucapkan terimakasih tak terhingga terkhusus untuk Ibunda Nurleli dan Ayahanda Asnaldi atas untaian bait- bait do'a tulus yang tak terputus, cinta yang selalu tercurah, waktu dan perhatian yang selalu diberikan tanpa pernah mengenal lelah, kasih

sayang, dukungan moril, dukungan materil, semangat dan arahan yang selalu membuat penulis tetap tegar dalam menyelesaikan skripsi ini.

Upaya penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan arahan berbagai pihak, oleh karena itu, dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Ridha Ahida, M.Hum selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
2. Bapak Dr. Iiz Izmuddin, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
3. Ibu Sandra Dewi**,** SE.,MM. selaku ketua program studi S1 Perbankan syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bukittinggi.
4. Ibu Widia Syafitri**,** M.Pd selaku dosen Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan dorongan dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Gusril Basir SH,M.Hum selaku pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pikiran untuk membimbing penulis hingga akhir penyelesaian skripsi ini.
6. Bapak/Ibu Dosen dan Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah memberikan ilmu kepada penulis yang menambah pengetahuan dan wawasan penulis dan penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

7. BMT Al-Fataya kota payakumbuh yang telah bersedia meluangkan waktu kepada penulis dalam pengumpulan data terkait penelitian ini.
8. Keluarga besar penulis, abang kandung (Reynaldy Ananda) dan adek kandung (Hafiz Wiranata) terimakasih telah memberikan dukungan serta doa kepada penulis.
9. Pesri Afri Yanti Manggita, terima kasih telah memberikan support, motivasi, doa serta bantuan kepada penulis hingga akhir penulisan skripsi.
10. Seluruh teman-teman seperjuangan Program S1 perbankan syariah angkatan 2016, terkhusus lokal PS-J angkatan 2016 yang mensupport dan memberikan motivasi.
11. Terkhusus teman-teman Vespa Tour Ranah Minang Bg Irvan, Bg Yudhi, Ramdhani SH, Jasrimal Akbar, Yusuf, Fauzi Dermawan.
12. Rekan-rekan Pengurusan DEMA FEBI BERKEMAJUAN, Pengurusan SEMA IAIN Bukittinggi, yang paling teristimewa dan tercinta PK Ibnu Khaldun Cabang Bukittinggi dan PC IMM Bukittinggi, yang telah memberikan wadah dan kesempatan untuk belajar berorganisasi, memberikan ilmu dan pengalaman berharga yang sangat luar biasa bermanfaat bagi penulis.

Semoga Allah memberikan balasan yang berlipat ganda kepada semuanya, dan penulis mengharapkan semoga skripsi ini memberikan manfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi kita semua dalam rangka menambah wawasan pengetahuan dan pemikiran kita.

Bukittinggi, Juni 2020

Penulis

FAHRY FAISAL

3316.383

DAFTAR ISI

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

PERSETUJUAN PEMBIMBING

PENGESAHAAN TIM PENGUJI

ABSTRAK i

KATA PENGANTAR ii

DAFTAR ISI vi

DAFTAR TABEL ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Identifikasi Masalah 8

C. Batasan Masalah 9

D. Rumusan Masalah 9

E. Tujuan Penelitian 9

F. Manfaat Penelitian 9

G. Penjelasan Judul 10

H. Kajian Terdahulu 12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Minat 15

1. Pengertian Minat 15
2. Indikator Minat 16
3. Macam-macam Minat 17
4. Faktor Yang Mempengaruhi Minat 19
5. Indikator Minat Nasabah 20

B. Pembiayaan 22

1. Pengertian Pembiayaan 22
2. Fungsi Pembiayaan 23
3. Jenis-jenis Pembiayaan 23

C. Murabahah 24
1. Pengertian Murabahah 24
2. Dasar Hukum Murabahah 26
D. Baitul Mal Waat Tamwil (BMT) 29
1. Pengertian BMT 29
2. Asas dan Prinsip BMT 31
3. Fungsi BMT 31
4. Pendiri BMT 32
5. Permodalan BMT 33
BAB III METODE PENELITIAN
A. Jenis Penelitian 34
B. Lokasi Penelitian 35
C. Sumber Data 35
1. Data Primer 35
2. Data Sekunder 36
D. Teknik Pengumpulan Data 36
1. Wawancara 36
2. Dokumentasi 37
E. Teknik Analisis Data 38
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN
A. Gambaran Umum BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh 40
1. Sejarah Berdirinya BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh 40
2. Visi dan Misi 42
3. Maksud dan Tujuan 42
4. Inti Dasar dan Budaya BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh 43
5. Profil BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh 44
6. Struktur Organisasi 45
7. Pembiayaan BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh 47
8. Produk-Produk dan Jasa BMT Al-Fataya 48

B. Analisis Data 53
C. Pembahasan 61
BAB V PENUTUP
A. Kesimpulan 64
B. Saran 65
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
DAFTAR RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Harga Gallery Emas Al-Fataya 7

Tabel 1.2 Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh 8

Tabel 4.1 Nisbah Bagi Hasil..... 51

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Lembaga keuangan syariah dalam praktiknya dapat dibedakan menjadi dua yaitu, lembaga keuangan depositori syariah (*depository financial institution syariah*) yang disebut dengan lembaga keuangan bank syariah dan lembaga keuangan syariah non depositori (*nondepository financial institution syariah*) yang disebut lembaga keuangan syar'iah Bukan Bank. Lembaga keuangan depositori syariah adalah lembaga keuangan syariah yang menghimpun dana secara langsung dari masyarakat dalam bentuk tabungan (wadi'ah, mudharabah), simpanan berjangka (mudharabah), dan giro (wadhi'ah) yang diterima dari penabung (surplus unit). [1]Dalam hal ini lembaga keuangan yang dimaksud adalah bank syariah. Sedangkan lembaga keuangan non depositori syariah yaitu lembaga keuangan yang lebih berfokus kepada bidang penyaluran dana dan masing-masing lembaga keuangan mempunyai ciri-ciri usahanya sendiri. [2] Adapun lembaga keuangan non depository syariah diantaranya Baitul Maal wa Tamwil (BMT), Pegadaian Syariah, Pasar Modal Syariah, Asuransi Syariah, Reksadana Syariah, Obligasi

[1] Nurul Huda, dkk, *Keuangan Publik Islam Pendekatan Teoritis Dan Sejarah*, (Jakarta: Kencana Perdana Media Grup, 2012), hal 293

[2] Ismail, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: P ernada Media Group, 2011), hal 3.

Syariah, Modal Ventura Syariah, serta Lembaga Zakat, Infaq, Shadaqah dan Wakaf.

BMT (Baitul Mal wat Tamwil) adalah lembaga ekonomi atau keuangan syariah non perbankan yang sifatnya informal, disebut informal karena lembaga ini didirikan oleh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang berbeda dengan lembaga keuangan perbankan dan keuangan formal lainnya. [3]

BMT terdiri atas dua istilah, yaitu baitul maal yang lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti zakat, infaq, dan shadaqoh. Sedangkan baitul tamwil sebagai usaha pengumpulan dana dan usaha penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil berdasarkan prinsip syariah.

BMT merupakan sebuah Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang memadukan kegiatan ekonomi dan sosial masyarakat setempat. Kegiatan BMT adalah mengembangkan usaha-usaha ekonomi produktif dengan mendorong kegiatan menabung dan membantu pembiayaan kegiatan usaha ekonomi anggota serta masyarakat di lingkungannya. BMT juga dapat berfungsi sosial dengan menggalang titipan dana sosial untuk kepentingan

[3] Yadi Janwari dan A. Djazuli, *Lembaga-lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2002, hal 183.

masyarakat, seperti zakat, infaq, dan shadaqoh lalu kemudian mendistribusikannya dengan prisnsip pemberdayaan masyarakat sesuai dengan peraturan dan amanahnya. [4]

BMT yang berbadan hukum koperasi, pada dasarnya mampu menunjukan kepada masyarakat bahwa ia merupakan representasi dari koperasi modern. Sehingga dalam melaksanakan kegiatannya, BMT mempunyai asas, landasan, visi, misi, fungsi, dan prinsip-prinsip yang diatur dalam UU Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Koperasi dan Peraturan Pemerintah Nomor 91/kep/M.KUKM/IX/2004 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Jasa Keuangan Syariah serta PP Nomor 35.2/PER/M.KUKM/2007 Tentang pedoman standar operasional manajemen koperasi jasa keuangan syariah dan unit jasa keuangan syariah koperasi.[5]

Adapun dalam menjalankan kegiatan usaha, BMT memiliki persamaan produk dengan lembaga perbankan syariah baik dalam segi penghimpunan dana maupun penyaluran dana. Bentuk usaha dalam segi penghimpunan dana diantaranya berupa simpanan tabungan dan deposito atau bisa disebut simpanan wadi'ah dan simpananan mudharabah. [6] Sedangkan kegiatan dalam bentuk penyaluran dana yaitu dana yang dikumpulkan dari anggota harus disalurkan dalam bentuk pinjaman atau bisa disebut juga pembiayaan.

---

[4] Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, (Semarang: LPSDM. RA Kartini, 2010) hal 23

[5] Lasmiatun, *Perbankan Syariah*, …., hal 28

[6] Buchari Alma dan Dinni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah* (Bandung: Alfabeta, 2009), hal 20.

Pembiayaan yang termasuk diantaranya berupa:[7] pembiayaan mudharabah, pembiayaan musyarakah, pembiayaan murabahah, pembiayaan al- ba'i bithaman ajil dan al- qardhul hasan.

BMT Al-Fataya merupakan salah satu jenis koperasi syariah yang memanfaatkan dana dari masyarakat yang berupa simpanan. Kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan. BMT Al-Fataya didirikan dengan maksud dapat mendorong pemberdayaan ekonomi umat, memberikan pelayanan kepada masyarakat usaha kecil untuk meningkatkan kualitas hidup.

Diantara produk simpanan yang ditawarkan oleh BMT Al-Fataya adalah simpanan Alfakhairo, simpanan kelompok alfakhairo, tabungan masa depan alfakhairo, tabungan wisata edukasi alfakhairo, tabungan qurban alfakhairo, tabungan hari raya alfakhairo, tabungan pendidikan alfakhairo, tabungan umrah dan haji alfakhairo, tabungan mudharabah berjangka (deposito syariah anggota), dan sertifikat musyarakah alfakhairo. Produk pembiayaan murabahah pada BMT Al-Fataya adalah Modal Usaha,Kendaraan Bermotor,Pembelian Barang Elektronik, Gallery Emas Al-Fataya (Murabahah Emas).

Dalam konteks murabahah emas, maka yang terjadi adalah jual beli emas dengan mata uang rupiah dengan pembayaran tangguh (cicilan).[8]

[7] Ahmad Hasan Ridwan, *Manajemen Baitul Maal Wa tamwil*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hal 27

Pengaturan transaksi murabahah emas telah diatur di dalam Fatwa No 07/DSN-MUI/III/2010 Tentang Jual Beli Emas Secara Tidak Tunai. [9]

Emas merupakan salah satu logam mulia yang sangat diminati di kalangan masyarakat, baik sebagai perhiasan maupun sebagai penimbun kekayaan. Selain karena warnanya yang menarik, emas juga merupakan logam mulia yang sangat menggiurkan dan tahan usia. Walaupun harga emas dapat naik atau pun turun dalam hitungan jam, namun pada hakikatnya emas merupakan sarana investasi yang sangat efektif untuk jangka panjang Investasi emas dipandang oleh sebagian besar investor sebagai alat investasi yang aman dan sudah dilakukan sejak zaman dahulu kala. Di Indonesia sendiri investasi emaslah yang memang terbaik untuk saat ini. Ketika akan berinvestasi tentu semua orang ingin memilih solusi investasi yang terbaik di mana mereka berharap bisa mendapatkan pengembalian yang tinggi.

Emas tidak terpengaruh oleh tingkat inflasi ataupun kebijakan moneter pemerintah. Bahkan ketika terjadi krisis ekonomi, harga emas cenderung naik. Dan ketika keadaan ekonomi mulai membaik, harga emas juga cenderung stabil. Harga emas dari tahun ke tahun selalu mengalami kenaikan. Hal itu dikarenakan persediaan emas di perut bumi sangat terbatas. Emas adalah barang tambang yang jumlahnya semakin lama akan semakin berkurang,

---

[8] Srie Nuning Mulatsih, "Produk Murabahah Emas Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Laba Usaha Bank Syariah", *Pelita Edisi XVI Volume II* Juli – Desember 2015, Hal 22

[9] Erwandi Tarmizi, *Muamalat Kontemporer*, (Bogor: PT Berkat Media Insani, 2017), hlm. 556.

sedangkan permintaan emas semakin bertambah. Itulah yang menyebabkan harga emas dari tahun ke tahun mengalami kenaikan.

Investasi emas merupakan investasi yang relatif aman. Emas banyak digunakan sebagai standar keuangan di berbagai negara di dunia dan emas juga dapat digunakan sebagai perhiasan serta cadangan devisa. Investasi emas berupa logam mulia adalah investasi yang paling mudah dikarenakan dapat digunakan sebagai pelindung nilai saat krisis. Namun untuk melakukan investasi logam mulia, investor memerlukan biaya awal yang tidak sedikit. Guna mengatasi masalah tersebut BMT Al-Fataya meluncurkan produk Murabahah Emas dimana para nasabah dapat membeli emas secara cicil melalui BMT Al-Fataya, akad yang digunakan pada produk ini adalah akad murabahah dimana emas dengan harga dibawah Rp 2.000.000 tanpa agunan (agunan emas itu sendiri) dan untuk emas harga diatas Rp 2.000.000 menggunakan agunan berupa BPKB. Penyerahan barang dilakukan setelah anggota lunas mencicil/angsuran dengan jangka waktu maksimal 6 bulan. Diantara produk murabahah emas yang ditawarkan di BMT Al-Fataya dapat dilihat dari data di bawah ini:

Tabel 1.1

Harga Gallery Emas Al-Fataya

No	Nama barang	Berat	HJ/Gr	HJ	HJ Pembiayaan (6 Bln)	Angsuran per bulan
1	Cincin	4,88	360.000	1.756.800	2.112.000	352.000
2	Cincin	2,49	355.000	883.950	1.062.000	177.000
3	Gelang	20,14	350.000	7.049.000	8.460.000	1.410.000
4	Gelang	8,92	355.000	3.166.600	3.804.000	634.000
5	Kalung	5,00	355.000	1.775.000	2.130.000	355.000
6	Cincin	2,60	355.000	923.000	1.110.000	185.000
7	Gelang	9,33	615.000	5.737.950	6.888.000	1.148.000

Meskipun pada prakteknya pembiayaan murabahah banyak digemari oleh masyarakat karena *profitable*, mudah dalam penerepan, serta dengan *risc factor* yang ringan dalam perhitungan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Budi Akbar selaku karyawan BMT Al-Fataya, menyatakan bahwa produk yang paling banyak diminati adalah pembiayaan murabahah Pembiayaan Barang Elektronik dan produk yang paling sedikit diminati adalah Gellery Emas Al-Fataya (Murabahah Emas). Hal ini dapat dilihat dari data dibawah ini:

Tabel 1.2

Jumlah Anggota Pembiayaan Murabahah BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh

Jenis Pembiayaan Murabahah	2018	2019
Modal Usaha	20	29
Kendaraan Bermotor	21	25
Pembelian Barang Elektronik	30	37
Gallery Emas Alfatay	12	10

Sumber: Data BMT Al-Fataya

Berdasarkan data diatas, produk murabahah emas kurang diminati oleh masyarakat luas dan hanya diminati oleh badan usaha saja, hal ini dikarenakan murabahah emas dinilai kurang menguntungkan bagi masyarakat luas.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian murabahah emas ditinjau dari segi ekonomi islam pada BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh dengan judul "Analisis Minat Anggota Terhadap Produk Murabahah Emas Pada Koperasi Simpan Pinjam BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh"

B. Identifikasi Masalah

Dalam penelitian ini yang menjadi pokok permasalahan adalah: pembiayaan murabahah emas dinilai kurang diminati bagi masyarakat sehingga hanya diminati oleh badan usaha saja

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi yang dikemukakan diatas, maka penulis membatasi masalah dalam penelitian ini tentang : Analisis minat anggota terhadap produk murabahah emas pada koperasi simpan pinjam BMT Al-Fataya kota Payakumbuh

D. Rumusan masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat dikemukakan rumusan masalah yaitu : Bagaimana analisis minat anggota terhadap produk murabahah emas pada koperasi simpan pinjam BMT Al-Fataya kota Payakumbuh

E. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menjelaskan tentang minat anggota terhadap produk murabahah emas pada koperasi simpan pinjam BMT Al-Fataya kota Payakumbuh

F. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat untuk semua orang. Manfaat yang dapat diperoleh antara lain :

a. Untuk penulis : penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca dalam melakukan penelitian baik secara teori maupun praktik di lapangan dan sebagai informasi untuk penelitian yang akan datang.
b. Untuk IAIN Bukittinggi : penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi yang dapat di jadikan bahan informasi bagi mahasiswa yang akan meneliti permasalahan serupa.
c. Untuk perusahaan : Dapat memberi masukan yang bermanfaat bagi perusahaan dalam pembiayaan murabahah
d. Untuk pihak lain : penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah keilmuan dan referensi yang dapat dijadikan sebagai sumber informasi yang berkaitan permasalahan serupa di tempat yang berbeda

G. Penjelasan Judul

Untuk mencegah terjadi kekeliruan dalam memahami judul dalam penelitian ini, maka penulis perlu merasa untuk menjelaskan judul beberapa kata penting yang terdapat kata penting dalam judul penelitian ini sebagai berikut :

Analisis **:** Suatu kegiatan yang diajukan untuk memperbaiki mutu hasil dengan jalan

melakukan observasi dan menganalisis proses, metode, mekanisme kerja, dan lain – lain termasuk pula kondisi teknis dan lingkungan yang ada.

Minat **:** Suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang.[10]

Murabahah **:** Akad jual beli barang sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli.[11]

Emas **:** Logam yang bersifat lunak dan mudah ditempa, kekerasannya berkisar antara 2,5 – 3 (skala Mohs), serta berat jenisnya tergantung pada jenis dan kandungan logam lain yang berpadu dengannya.

[10] Yudrik Jahja, *Psikologi Perkembangan*. (Jakarta: Prenada Media Group,2011), Hal 63

[11] Muhammad Firdaus NH dkk, *cara mudah memahami akad-akad syariah*. (Jakarta: Renaisan, 2005) hal 66

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) **:** Lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasanya beroperasi skala mikro.

Jadi dapat disimpulkan Analisis Minat Anggota Terhadap Produk Murabahah Emas Pada Koperasi Simpan Pinjam BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh adalah Suatu kegiatan yang diajukan untuk memperbaiki mutu hasil dengan jalan melakukan observasi dan menganalisis proses, metode, mekanisme kerja, dan lain – lain termasuk pula kondisi teknis dan lingkungan yang ada terhadap suatu dorongan yang menyebabkan terikatnya perhatian individu pada objek tertentu seperti pekerjaan, pelajaran, benda dan orang pada produk murabahah yang mana akad jual beli barang sebesar biaya perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli dalam bentuk logam/ emas di Lembaga keuangan syariah yang berfungsi menghimpun dan menyalurkan dana kepada anggotanya dan biasanya beroperasi skala mikro

H. Kajian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Maulani Bilqis Fatin Shobrina (2015)[12] yang berjudul "Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah Untuk Modal Kerja (Studi Kasus Di Kjks Bmt Bum Tegal)"dalam penelitian ini Praktik pembiayaan murabahah yang terjadi di KJKS BMT BUM Tegal merupakan murabahah pesanan dimana jual beli murabahah akan dilakukan setelah ada anggota yang mengajukan pembiayaan murabahah. Selanjutnya, dalam proses pengadaaan barang, KJKS BMT BUM Tegal menggunakan akad murabahah bil wakalah, dimana kedua akad tersebut dilakukan dalam satu waktu. Sehingga dalam praktik yang terjadi tidak ada akad murabahah setelah proses pengadaan barang, karena akad murabahah dilakukan sebelum proses pengadaan barang terjadi. Selain itu, dalam pelaksanaan akad wakalah, KJKS BMT BUM hanya memberikan kuasa secara lisan kepada anggota untuk membeli barang yang dibutuhkan anggota dan barang tersebut langsung menjadi milik anggota. Pelaksanaan pembiayaan murabahah pada produk pembiayaan modal kerja di KJKS BMT BUM Tegal tidak sesuai dengan Fatwa DSN MUI No 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah, yaitu dalam hal proses pelaksanaan akad, dan proses pengadaan barang.

[12] Maulani Bilqis Fatin Shobrina, *Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah Untuk Modal Kerja (Studi Kasus Di Kjks Bmt Bum Tegal)*, Program Studi Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UIN Walisongo Semarang

Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Ali Affandi (2015)[13] yang berjudul "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah di Bmt Harapan Ummat Kudus" pada penelitian ini berkaitan dengan prosedur pengajuan pembiayaan murabahah pada nasabah di BMT Harapan Ummat Kudus dapat disimpulkan bahwa dalam prosedur tersebut ada tiga tahap yaitu pemohon telah memenuhi syarat-syarat sebagai pemohon, kemudian bagian pembiayaan mengumpulkan beberapa berkas yang telah diajukan si pemohon guna dilakukan penanganan oleh tim surveyor, setelah semua selesai barulah tugas tim Surveyor melakukan analisa kelapangan atau terhadap calon nasabah atau anggota nasabah yang ingin melakukan pembiayaan. Berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi nasabah memilih murabahah pada BMT Harapan Ummat Kudus dikarenakan dalam BMT Harapan Ummat kudus, pembiayaan yang paling banyak adalah murabahah, karena ada beberapa alasan yaitu akad murabahah itu digunakkan untuk menambah modal atau barang yang kebanyakan anggota atau nasabah adalah orang-orang yang memiliki usaha mikro di Pasar

Penelitian yang dilakukan oleh Wirda Yuli Firdaus (2017)[14] yang berjudul "Analisa Pembiayaan Murabahah Kepemilikan Mobil Pada PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan" Pelaksanaan yang ditetapkan oleh PT.

[13] Ahmad Ali Affandi, "Analisis Pembiayaan Murabahah Pada Nasabah Di Bmt Harapan Ummat Kudus" Program Studi Program D3 Perbankan Syari'ah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Walosongo Semarang

[14] Wirda Yuli Firdaus, "Analisa Pembiayaan Murabahah Kepemilikan Mobil Pada PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan" program studi DIII Perbankan Syariah UIN Sumatera Utara Medan

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dalam kegiatan penyaluran pembiayaan kepada nasabah memiliki pelaksanaan yang berbeda dengan Fatwa DSN MUI, ini terlihat dari pelaksanaan akad wakalah. Dimana seharusnya dalam Fatwa MUI harus menyelesaikan akad wakalah terlebih dahulu baru selanjutnya pihak bank melakukan akad murabahah. Akan tetapi di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan tidak akan terjadi secara bersamaan. Hal ini bias menyebabkan cacat janji yang dilakukan oleh nasabah kepada bank.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Minat

1. Pengertian minat

Minat diartikan sebagai suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang.

Minat adalah kecendrungan dan keinginan yang besar terhadap sesuatu yang terdiri dari suatu perasaan senang, harapan, perasaan tertarik yang muncul karena kamauan dan kecendrungan yang lain yang mengarahkan seseorang kepada suatu pilihan atau motif. [15]

Begitupun Menurut Crow & Crow sebagimana dikutip Yulia Hamdaini Putrid Dan Ahmad Syathiri minat diartikan sebagai sesuatu yang memiliki hubungan dengan dorongan pada kecenderung atau ketertarikan pada orang, benda, kegiatan. Minat memiliki pengaruh yang kuat terhadap perbuatan yang akan dilakukan seseorang. Selain itu, minat juga dapat mengarahkan timbulnya kehendak pada seseorang

Minat juga menjadi sumber motivasi yang menjadi kekuatan dorongan dari dalam diri individu yang memaksa mereka untuk bertindak. Seseorang

[15] Eswanto Sugeng Rahayu dan Siti Laela, "Pengaruh Minat Berwirausaha dan Penggunaan Sosial Media Terhadap Kewirausahaan Mahasiswa", *Jurnal Pengembangan Wirasasta* Vol.20 No.03-Desember 2018, hal 3

yang memiliki motivasi yang tinggi terhadap obyek, maka dia akan semakin terdorong untuk berperilaku menguasai objek tersebut tersebut, begitu juga sebaliknya (Schiffman dan Kanuk dalam Albari, 2002).[16]

Minat menurut Slameto adalah suatu rasa lebih suka dan rasa kaitan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat di implementasikan melalui partisipasi aktif dalam suatu kegiatan. [17]

2. Indikator minat

Minat beli dapat diidentifikasi melalui indikator-indikator sebagai berikut (Ferdinand, 2006: 129):

a. Minat transaksional, yaitu kecenderungan seseorang untuk membeli produk.
b. Minat refrensial, yaitu kecenderungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
c. Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki prefrensi utama pada produk tersebut. Prefrensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefrensinya.
d. Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya

[16] Yulia Hamdaini Putrid Dan Ahmad Syathiri, "Pengaruh Persepsi Dan Minat Terhadap Keberadaan Baitul Mal Wattamwil (Bmt) Di Kota Palembang", *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya* , Vol 14 No 3 September 2016, Hal 397

[17] Naeklan Simbolon, "Factor – Factor Yang Mempengaruhi Minat Belajar Pesrta Didik ", Hal 17

dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut. [18]

3. Macam-macam minat

Minat dapat digolongkan menjadi beberapa macam, ini sangat tergantung pada sudut pandang dan cara menggolongkannya. minat dapat dibagi menjadi tiga macam (berdasarkan timbulnya, berdasarkan arahnya, dan cara mengungkapkanya) yaitu sebagai berikut:[19]

a. Berdasarkan timbulnya, minat dapat dibedakan menjadi minat primitif dan minat kultural. Minat primitif adalah minat yang timbul karena kebutuhan biologis atau jaringan-jaringan tubuh. Sedangkan minat kultural atau minat social adalah minat yang timbul karena proses belajar.

b. Berdasarkan arahnya, minat dapat dibedakan menjadi minat intrinsik dan ekstrinsik. Minat intrinsik adalah minat yang langsung berhubungan dengan aktivitas itu sendiri. Minat ekstrinsik adalah minat yang berhubungan dengan tujuan akhir dari kegiatan tersebut.

c. Berdasarkan cara mengungkapkan, minat dapat di bedakan menjadi empat yaitu:

---

[18] Yulia Hamdaini Putrid Dan Ahmad Syathiri, "Pengaruh Persepsi Dan Minat Terhadap Keberadaan Baitul Mal Wattamwil (Bmt) Di Kota Palembang", *Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya* , Vol 14 No 3 September 2016, Hal 398

[19] Abdul Rahman Shaleh dan Muhbid Abdul Wahab, *Psikologi Suatu Pengantar Dalam Prespektif Islam*, (Jakarta: Prenada Media, 2004), hal. 263-268

1) Expressed interest; minat yang diungkapkan dengan cara meminta kepada subyek untuk kenyataan kegiatan yang disenangi maupun tidak, dari jawabannya dapat diketahui minatnya
2) manifest interest; minat yang diungkapkan dengan melakukan pengamatan langsung
3) tested interest; minat yang diungkapkan dengan cara menyimpulkan dari hasil jawaban tes objektif
4) inventoried interest; minat yang diungkapkan dengan menggunakan alat-alat yang sudah distadarisasikan.

Menurut Purwanto sebagaimana dikutip Minat adalah pengarahan perbuatan kepada tujuan dan merupakan dorongan bagi perbuatan itu. Untuk dapat mengarahkan keperbuatan itu, minat dapat diungkapkan dengan berbagai cara sebagai berikut:

1) minat yang diekspresikan (*Ekspressed Interest*)

   seseorang dapat mengungkapkan minat atau pilihannya dengan kata tertentu.

2) minat yang diwujudkan (*Manifest Interest*)

seseorang dapat mengekspresikan minat bukan melalui kata-kata tetapi melalui tindakan atau perbuatan, ikut serta berperan aktif dalam suatu tertentu.[20]

4. Faktor yang mempengaruhi minat

Faktor yang mempengaruhi minat menurut Reber sebagaimana dikutip Iin Soraya antara lain:

a. Faktor Internal Faktor internal adalah sesuatu yang membuat berminat yang datangnya dari dalam diri seseorang. Faktor internal adalah pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan".
b. Faktor Eksternal Faktor eksternal adalah sesuatu yang membuat berminat yang datangnya dari luar diri, seperti keluarga, rekan, tersedia prasarana dan sarana atau fasilitas dan keadaan.

Crow dan Crow dalam yuwono dkk menyebutkan ada tiga aspek minat pada diri seseorang, yaitu:

a. Dorongan dari dalam untuk memenuhi kebutuhan diri sebagai penggerak untuk melakukan sesuatu.

[20] Syarif Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar,* (Jakarta: PT Rinek Cipta, 2002), hal 156

b. Kebutuhan untuk berhubungan dengan lingkungan sosialnya yang akan menentukan posisi individu dalam lingkungan.

c. Perasaan individu terhadap suatu pekerjaan yang dilakukannya.

Faktor-faktor yang menimbulkan minat pada diri seseorang :

a. Faktor kebutuhan dari dalam. Timbul minat dalam diri seseorang dapat didorong oleh kebutuhan ini dapat berupa kebutuhan yang behubungan dengan jasmani dan kejiwaan.

b. Faktor motif sosial. Timbulnya minat dalam diri seseorang dapat didorong oleh motif sosial yaitu kebutuhan mendapatkan pengakuan, penghargaan dari lingkungan dimana ia berada.

c. Faktor emosional. Faktor yang merupakan ukuran intensitas seseorang dalam menaruh perhatian terhadap suatu kegiatan atau objek tertentu.[21]

5. Indikator minat nasabah

a. Kognisi (gejala pengenalan)

Kegiatan atau proses memperoleh pengetahuan (termasuk kesadaran, perasaan) atau usaha mengenali sesuatu melalui pengalaman sendiri. Gejala pengenalan dalam garis besarnya dibagi menjadi dua yaitu melalui indera atau akal.

[21] Iin Soraya, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Masyarakat Jakarta Dalam Mengakses Fortal Media Jakarta Smart City", Jurnal Komunikasi, Volume Vi Nomor 1, Maret 2015, Hal 12

Dari pengertian diatas menurut Uswah Wardiana kognisi itu merupakan keyakinan seseorang tentang sesuatu yang didapatkan dari proses berpikir tentang suatu objek tertentu. Proses yang dilakukan adalah dengan memperoleh pengetahuan dan memanipulasi pengetahuan melalui aktifitas mengingat, menganalisis, memahami, menilai, menalar dan membayangkan.

b. Emosi (gejala perasaan)

Emosi dapat diartikan perasaan yang muncul akibat dari rangsanangan dari dalam maupun luar. Maksudnya suatu perasaan yang mendorong individu untuk merespon atau bertingkah terhadap stimulus, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar dirinya.

c. Konasi (gejala kemauan)

Merupakan salah satu fungsi hidup kejiwaan manusia, dapat diartikan sebagai aktifitas psikis yang mengandung usaha aktif dan berhubungan dengan pelaksanaan suatu tujuan. Tujuan adalah titik akhir dari gerakan yang menuju pada satu arah.[22]

[22] Uswah Wardiana. *Psikologi Umum.* (Jakarta: PT Bina Ilmu, 2004), hal 58

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pasal 1 nomor (12) Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah yakni penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Nomor (13), Prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan syariah, antara lain yakni: pembiayaan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan prinsip penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*mudharabah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh bank pihak lain (*ijara wa iqtima'*).[23]

Menurut Kasmir pengertian pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dnegan itu, berdasarkan perseyujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak

[23] Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 Tentang Perbankan

yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

2. Fungsi Pembiayaan

Berfungsi membantu masyarakat dan memenuhi kebutuhan dalam meningkatkan usahanya. Masyarakat merupakan individu, pengusaha, lembaga, badan usaha dan lain-lain yang membutuhkan dana. Secara terperinci pembiayaan memiliki fungsi sebagai berikut:

a. Pembiayaan dapat meningkatkan arus tukar menukar barang dan jasa.
b. Pembiayaan merupakan alat untuk memanfaatkan *idle fund.*
c. Pembiayaan dapat mengaktifkan dan meningkatkan manfaat ekonomi yang ada.[24]

3. Jenis-jenis Pembiayaan

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal berikut :

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

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

[24] Ismail, *Perbankan Syariah,* (Jakarta: Prenada Group, 2011), Hal. 103

1. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan:
    a. Peningkatan produksi, baik secara kuantitatif, yaitu jumlah hasil produksi, maupun secara kualitatif, yaitu peningkatan kualitas atau mutu hasil produksi.
    b. Untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place* dari suatu barang.
2. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.

b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.[25]

C. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Akad murabahah adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh para pihak, dimana penjual terlebih dahulu kepada pembeli .[26]

[25] Fuad Riyadi & Sri Puji Lestari. Jurnal Bisnis: *Analisis Implementasi Penanganan Pembiayaan mudharabah Bermasalah di KSPPS.* Vol.5. No.2. Desember 2017. Hal. 345

[26] Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah,* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka , 2012), hal 200

Murabahah berasal dari kata ribh yang berarti pertambahan. Murabahah berasal dari kata ribhun (keuntungan) adalah transaksi jual beli dimana bank menyebut jumlah keuntungannya.Bank bertindak sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli.[27]

Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (margin).Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan telah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad. Cara sederhana, Misalnya: seorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Berapa besar keuntungan tersebut dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%.[28]

Menurut Fatwa DSN No. 04/DSNMUI/IV/2000 menjelaskan bahwa Murabahah adalah menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Murabahah berdasarkan PSAK 102 adalah barang dengan harga jual sebesar harga perolehan ditambah keuntungan yang disepakati dan pejual harus mengungkapkan harga perolehan barang tersebut kepada pembeli.[29]

---

[27] Abdullah Seed, *Menyoal Bank Syariah: Kritik dan Interprestasi Bunga Bank Kaum Non-Revivalis*, Jakarta: Paramadina, 2004, hal 120.

[28] Adiwarman Karim, Bank…, h. 113.

[29] Osmad Muthaher, *Akuntasi Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, hal 57-58.

Akad murabahah di bank syariah diterapkan dalam bentuk pembiayaan:

1) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah pembiayaan yang bertujuan untuk memperoleh barang-barang atau kebutuhan-kebutuhan lainnya guna memenuhi keputusan dalam konsumsi. Misalnya: pembiayaan kendaraan, pembiayaan pembelian alat-alat rumah tangga.

2) Pembiayaan Modal Kerja

Pembiayaan Modal kerja adalah pembiayaan yang digunakan untuk modal kerja perusahaan dalam rangka pembiayaan aktiva lancar perusahaan. Misalnya: pembelian bahan baku, barang dagangan.

3) Pembiayaan Investasi

Pembiayaan Investasi adalah pembiayaan (berjangka menengah atau panjang) yang diberikan kepada usaha-usaha guna merehabilitasi, modernisasi, perluasan ataupun pendirian proyek baru. Misalnya: untuk pembelian mesin-mesin, bangunan

2. Dasar Hukum Murabahah

a. Al-Qur’an

QS. Al-Baqarah ayat 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

Artinya: *"Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh samai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui".*

b. Al-Hadits

H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah

عَنْ أَبِيْ سَعِيْدٍ الْخُدْرِيْ رضي الله عنه أَنَّ رَسُوْلَ اللهِ صَلَّى اللهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ

قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، (رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان)

Artinya: *"Sesungguhnya jual beli itu harus suka sama suka".* (H.R. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah)

D. Murabahah Emas

Dalam konteks murabahah emas, maka yang terjadi adalah jual beli emas dengan mata uang rupiah dengan pembayaran tangguh (cicilan), pertanyaannya adalah apakah mata uang rupiah termasuk dalam barang ribawi atau tidak, Bila kita mengacu pada pendapat yang mengatakan bahwa illat tsaman terbatas hanya untuk emas dan perak (Ghalabatu Ats tsamaniyah), maka mata uang rupiah tidak termasuk barang ribawi, sehingga pertukaran emas (barang ribawi) dengan rupiah (barang non ribawi) dapat dilakukan secara tangguh dan tidak disyaratkan sama kualitas dan kuantitasnya. Konsekuensi dari pendapat ini adalah pembolehan pertukaran / jual beliantara seluruh jenis mata uang modern, bila sejenis boleh dipertukarkan dengan adanya tambahan/kelebihan (fadhl) dari salah satunya dan bila beda jenis

penyerahannya boleh dilakukan secara tangguh (nasi'ah). Hal ini juga disinggung dalam fatwa DSN MUI No. 28/DSN MUI/III/2002, tentang jual beli mata uang (sharf), dimana dalam fatwa tersebut dinyatakan: Jenis-jenis Transaksi Valuta Asing,

1. Transaksi Spot, yaitu transaksi pembelian dan penjualan valuta asing (valas) untuk penyerahan pada saat itu (over the counter) atau penyelesaiannya paling lambat dalam jangka waktu dua hari. Hukumnya adalah boleh, karena dianggap tunai, sedangkan waktu dua hari dianggap sebagai proses penyelesaian yang tidak bisa dihindari dan merupakan transaksi internasional.
2. Transaksi Forward, yaitu transaksi pembelian dan penjualan valas yang nilainya ditetapkan pada saat sekarang dan diberlakukan untuk waktu yang akan datang, antara 2 x 24 jam sampai dengan satu tahun. Hukumnya adalah haram, karena harga yang digunakan adalah harga yang diperjanjikan (muwa'adah) dan penyerahannya dilakukan di kemudian hari, padahal harga pada waktu penyerahan tersebut belum tentu sama dengan nilai yang disepakati, kecuali dilakukan dalam bentuk forward agreement untuk kebutuhan yang tidak dapat dihindari (lil hajah).
3. Transaksi Swap, Yaitu suatu kontrak pembelian atau penjualan valas dengan harga spot yang dikombinasikan dengan pembelian antara

penjualan valas yang sama dengan harga forward. Hukumnya haram, karena mengandung unsur maisir (spekulasi).

4. Transaksi Option, yaitu kontrak untuk memperoleh hak dalam rangka membeli atau hak untuk menjual yang tidak harus dilakukan atas sejumlah unit valuta asing pada harga dan jangka waktu atau tanggal akhir tertentu. Hukumnya haram, karena mengandung unsur maisir (spekulasi). Akan tetapi bila mengacu kepada pendapat yang mengatakan bahwa rupiah termasuk barang ribawi karena illatnya adalah tsaman (standar harga) atau mutlaqu ats tsamaniyah, maka yang terjadi adalah pertukaran emas (barang ribawi) dengan rupiah (barang ribawi), jenisnya memang berbeda akan tetapi penyerahannya tidak boleh dilakukan secara tangguh (harus al hulul dan taqabudh atau yadan bi yadin).[30]

E. Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)

1. Pengertian BMT

Baitul Maal Wat at Tamwil (BMT) atau Balai Usaha Mandiri Terpadu adalah lembaga keuagan mikro yang beroperasikan dengan prinsip bagi hasil, menumbuh-kembangkan bisnis usaha mikro dalam rangka mengangkat derajat dan martabat serta membela kepentingan kaum fakir miskin, ditumbuhkan atas prakarsa dan modal awal dari tokoh-tokoh

[30] Srie Nuning Mulatsih, "Produk Murabahah Emas Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan Laba Usaha Bank Syariah", *Pelita* Edisi Xvi Volume Ii Juli – Desember 2015, Hal 23

mayarakat setempat dengan berlandaskan pada sistem ekonomi yang salam: keselamatan (berintikan keadilan), kedamaian, dan kesejahteraan.[31]

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan bayt al-mal wa at-tamwil dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, BMT juga dapat menerima titipan dana zakat, infak, sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya. BMT merupakan lembaga ekonomi atau lembaga keuangan syariah nonperbankan yang bersifat informal karena lembaga ini didirikan oleh kelompok swadaya masyarakat. [32]

Baituttamwil adalah lembaga keuangan yang kegiatan utamanya menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali dalam bentuk pembiayaan berdasarkan prinsip syariah.[33]

---

[31] Sumar'in, *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Cetakan Pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012, hal 45

[32] Mila Alfiani, "Analisis Pembiayaan Murabahah pada BMT (Studi Kasus Pada BMT AMAN UTAMA JEPARA)", *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* Vol 1 No 2, Juni 2018, hal. 70

[33] Ahmad Syifaul Anam, *Problematika Penerapan Hukum Jaminan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah*, Seamarang: Rafi Sarana Perkasa, 2012, hal. 37-38

2. Asas dan prinsip BMT

BMT didirikan dengan berasaskan pada masyarakat yang salam, yaitu penuh keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan. Prinsip dasar BMT yaitu:

a) Ahsan (mutu hasil kerja terbaik), Thayyiban (terindah), Ahsanu'amala (memuaskan semua pihak), dan sesuai dengan nilai nilai salam: keselamatan, kedamaian, dan kesejahteraan.
b) Barokah, artinya berdayaguna, berhasil guna, adanya penguatan jaringan, transparan (keterbukaan), dan bertanggung jawab sepenuhnya kepada masyarakat.
c) Spiritual communication (penguatan nilai ruhiyah)
d) Demokratis, partisipatif, dan inklusif.
e) Keadilan social dan kesetaraan jender, non-diskriminatif.
f) Ramah lingkungan.
g) Peka dan bijak terhadap pengetahuan dan budaya local, serta keanekaragaman budaya.
h) Keberlanjutan, memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan kemampuan diri dan lembaga masyarakat lokal.

3. Fungsi BMT

Fungsi BMT di masyarakat adalah untuk:

a) Meningkatkan kualitas SDM anggota, pengurus dan pengelola menjadi lebih professional, salam (selamat, damai, dan sejahtera),

dan amanah sehingga semakin utuh dan tangguh dalam berjuang dan berusaha (beribadah) menghadapi tantangan hidup.

b) Mengorganir dan memobilisasi dana sehingga dana yang dimiliki oleh masyarakat dapat termanfaatkan secara optimal di dalam dan di luar organisasi untuk kepentingan rakyat banyak.

c) Mengembangkan kesempatan kerja.

d) Mengukuhkan dan meningkatkan kualitas usaha dan pasar produk produk anggota.

e) Memperkuat dan meningkatkan kualitas lembaga-lembaga ekonomi dan social masyarakat banyak.

4. Pendiri BMT

BMT dapat didirikan oleh:

a) Sekurang-kurangnya 20 (dua puluh) orang.

b) Satu pendiri dengan yang lainnya tidak memiliki hubungan keluarga.

c) Sekurang-kurangnya 70% anggota pendiri bertempat tinggal disekitar daerah kerja BMT.

d) Pendiri dapat bertambah dalam tahun-tahun kemudian jika disepakati oleh rapat para pendiri.

5. Permodalan BMT

Modal BMT, terdiri dari:

a) Simpanan pokok (SP) yang ditentukan besarnya sama besar untuk semua anggota.

b) Simpanan pokok khusus (SPK) yaitu simpanan pokok yang khusus diperuntukkan untuk mendapatkan sejumlah modal awal, sehingga memungkinkan BMT melakukan persiapan-persiapan pendirian dan memulai operasinya. Jumlahnya dapat berbeda antar anggota pendiri.[34]

[34] Sumar'in, Konsep Kelembagaan Bank, …, hal. 46-47

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode yang dilakukan berdasarkan fenomena yang terjadi. Fenomena yang berasal dari dunia nyata (praktik) maupun kesenjangan teori dan research gap. Fenomena tersebut kemudian digunakan sebagai dasar dalam merumuskan masalah penelitian dan membuat pertanyaan penelitian. [35] Metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu system pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian ini untuk membuat deskriptif, gambaran atau lukisan secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. [36] Deskripsi penelitian ini adalah untuk menganalisis minat anggota terhadap produk murabahah emas pada BMT Alfataya Kota Payakumbuh.

Penelitian ini dilakukan dengan mengungkap data-data yang ada di lapangan mengenai hal-hal yang diteliti dan lokasi penelitian adalah kantor BMT Alfataya Kota Payakumbuh.

---

[35] Rully Indrawan , *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal,* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hal 24

[36] Moh Nazir, *Metode Penelitian,* (Bogor: Ghalia Indonesia , 2014), hal 43

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat dimana peneliti melakukan penelitian terutama dalam menangkap fenomena atau peristiswa yang sebenarnya terjadi dari objek yang diteliti dalam rangka mendapatkan data-data penelitian yang akurat. Lokasi penelitian ini yaitu di BMT alfataya Kota Payakumbuh.

C. Sumber Data

Data-data yang diperlukan penulis yaitu:

1. Data Primer

   Kata primer merupakan lawan kata sekunder, yang berarti utama, asli, langsung dari sumbernya. Defenisi data primer adalah data asli yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti dengan instrument yang dipersiapkannya dan hasilnya diolah sendiri untuk dapat menjawab masalah penelitian yang diajukan.[37] Data Primer adalah data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama dilokasi penelitian atau objek penelitian.[38] Sumber data primer diperoleh dari pihak BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh dan anggota pembiayaan murabahah BMT Al-Fataya kota Payakumbuh

[37] Lijan Poltak Sinambela, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2014), hal 113

[38]Burhan Bungin,*Metode Penelitian Kuantitatif, Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2015), Cet.II, hal. 132

2. Data Sekunder

Kata sekunder berasal dari bahasa inggris "*secondary*" yang berarti kedua. Oleh karenanya data sekunder dapat didefensikan sebagai data yang telah dikumpulkan oleh pihak lain diolah untuk dipublikasikan untuk kepentingan tertentu. [39] Sumber data sekunder diperoleh dari buku-buku, literature, referensi, dan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan sistem pembiayaan Murabahah pada BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh.

D. Teknik Pengumpulan Data

Adapun metode yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data, apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan junlah respondennya sedikit/kecil. [40]Metode wawancara atau interview ini adalah digunakan untuk mencari data primer. Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara tanya jawab.

Wawancara yang penulis lakukan yaitu pada anggota BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh. Pada tahun terakhir, yaitu tahun 2019 terdapat 76

[39] Lijan Poltak Sinambela, *Metodologi Penelitian….,* hal 112
[40] Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis,* (Bandung: Alfabeta, 2014), hal 194

anggota pada produk pembiayaan murabahah. maka untuk hasil yang akurat, peneliti akan mewawancarai 10 orang atau dibatasi dengan strategi *snowball sampling* anggota BMT yang terlibat dalam transaksi pembiayaan murabahah emas . disamping itu, penulis juga akan mewawancarai pengurus BMT tersebut, tujuannya untuk melihat adanya feedback hasil yang bisa didapat dari penelitian ini.

2. Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif. [41]Metode ini adalah untuk memperoleh informasi dari data-data yang berhubungan dengan obyek penelitian dari dokumentasi BMT Alfataya Kota Payakumbuh.

E. Teknik Analisis Data

Pengolahan dan analisis data menggunakan analisis deskriptif yang dilakukan untuk mengidentifikasi pemahaman mengenai minatt anggota menggunakan pembiayaan murabahah emas pada BMT Alfataya. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang didasarkan data deskriptif dari status, keadaan, sikap, hubungan atau sistem pemikiran suatu masalah yang menjadi objek penelitian. Setelah mendapatkan data-data yang diperoleh

[41] Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, (Bandung: Alfabeta, 2011) hal 226

dalam penelitian ini, maka langkah selanjutnya adalah mengolah data yang terkumpul dengan menganalisis data, mendeskripsikan data, serta mengambil kesimpulan. Untuk menganalisis data ini menggunakan teknik analisis data kualitatif, karena data-data yang diperoleh merupakan kumpulan keterangan-keterangan. Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, yaitu melalui wawancara, dan dokumentasi.

Aktivitas dalam menganalisis data kualitatif yaitu antara lain:

1. Reduksi data (*Data Reduction*)

   Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemisahan, perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis dilapangan. Laporan atau data yang diperoleh dilapangan akan dituangkan dalam bentuk uraian yang lengkap dan terperinci. Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya akan banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti, jelas, dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, serta dicari tema dan polanya.

   Dengan demikian, data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Data yang diperoleh dari lokasi penelitian dituangkan dalam uraian laporan lengkap dan terperinci.

Laporan lapangan direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang penting dan pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting kemudian dicari tema atau polanya.

2. Penyajian Data (*Data Display*)

   Penyajian data dilakukan dengan tujuan untuk mempermudah peneliti dalam melihat gambaran secara keseluruhan atau bagian tertentu dari penelitian. Penyajian data dilakukan dengan cara mendeskripsikan hasil wawancara yang dituangkan dalam bentuk uraian dengan teks naratif, dan didukung oleh dokumen-dokumen, untuk ditarik suatu kesimpulan.

3. Penarikan Kesimpulan (*Drawing Conclusions*)

   Penarikan kesimpulan yaitu melakukan verifikasi secara terus menerus sepanjang proses penelitian berlangsung, yaitu selama proses pengumpulan data. Peneliti berusaha untuk menganalisis dan mencari pola, tema, hubungan persamaan, hal-hal yang sering timbul, hipotesis dan lain sebagainya yang dituangkan dalam kesimpulan dilakukan dengan pengambilan poin dari rangkaian kategori hasil penelitian berdasarkan observasi dan wawancara.[42]

[42] Sugiyono, *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D,* (Bandung: Alfabeda, 2009), Hal. 29

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh

1. Sejarah Berdirinya BMT Al Fataya Kota Payakumbuh

Berangkat dari keprihatinan atas aktivitas ekonomi masyarakat lingkungan pasar tradisional, pedagang kaki lima (PKL), warung-warung di lingkungan sekitar, masyarakat umum dengan kebutuhan komsumtif, pendidikan, kesehatan dan lain-lain.

Saat ini hampir sebagian mereka telah terlibat dalam aktivitas transaksi keuangan dengan istilah Koperasi Candak Kulak (KCK), julo-julo tunggal,istilah bank 4-7 (pinjam 4 kembaliak 7) atau istilah 10:13 (pinjam 10 kembali 13) dengan bunga tinggi dan waktu yang pendek, semuanya terjerat dalam kubangan ribawi.

Maka inisiasi dari pemuda peduli terhadap ummat maka dibentuklah Lembaga Jasa Keuangan Mikro Syariah ini, atau disebut dengan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) yang merupakan salah satu usaha untuk memobilisasi dana umat serta pengelolaan dana zakat, infaq dan shadaqah dan wakaf produktif (ZISWAF).

Sesuai dengan arti penyebutan, BMT memang melaksanakan dua jenis kegiatan yaitu Baitul Maal dan Baitul Tamwil. Sebagai baitul maal, BMT menerima titipan zakat, infaq, shadaqah dan wakaf, serta menyalurkan (tasaruf) sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan sebagai Baitul Tamwil, BMT bergiat mengembanbkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan pengusaha kecil bawah dan kecil mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan ekonomi.

Dilandasi motivasi pembinaan dan pemberdayaan ekonomi umat dengan acuan ekonomi syariah. Hal ini diwujudkan karena melihat keadaan perekonomian masyarakat yang telah dikuasai oleh praktek-praktek ekonomi yang bertentangan dengan konsep islam yaitu praktek riba. Kehadiran BMT Alfataya ini diharapkan mampu menjadi solusi problematika umat khususnya pemberdayaan ekonomi, skill dan kemampuan dalam mengelola usaha sesuai dengan visi ke-ummatan yang diridhai oleh Allah Swt. Semoga lembaga ini menjadi Rahmatan Lil Alamin dan eksis dalam menghadapi tantangan pasar global sebagai penopang ekonomi mikro sebagai pilar pembangunan masyarakat mandiri yang seutuhnya.[43]

[43] BMT Al Fataya, Koperasi Syariah BMT Al Fataya (Buku saku BMT Al Fataya), (Payakumbuh:BMT Al Fataya, 2015), hal 1

Baitul Mal Wa Tamwil (BMT) Alfataya lembaga keuangan syariah berbadan hokum koperasi jasa keuangan syariah, dengan akta pendirian no.19 tgl 16 Desember 2006, notaris Suhairiadi,SH, Badan Hukum No.18/BH/KUKM-PYK/I/2007, tgl 04 Januari 2007. Dan telah memiliki aspek legal seperti: SITU/HO,TDP,SIUP, NPWP, BMT Al Fataya manajemen operasionalnya menggunakan pendekatan manajemen koperasi modern sesuai syariah sepadan dengan manajemen perbankan syariah.[44]

2. Visi dan Misi

a. Visi

" Menjadi BMT yang Terdepan dan Terpercaya Sesuai Syariah"

b. Misi

"Mewujudkan BMT yang berkhidmat kepada ummat dalam membangun ekonomi dilandasi semangat kewirausahaan dan kemandirian, didukung oleh keunggulan Manajemen Sunatullah yang berorientasi kepada Amal Jama'i menuju islam Rahmatan Lil Alamin."

3. Maksud dan Tujuan

a. Menjadikan dan mewujudkan lembaga keuangan sebagai mediasi perekonomian ummat, dengan menciptakan sarana penghimpunan dan

[44] BMT Al Fataya, Koperasi Syariah BMT Al Fataya (Buku saku BMT Al Fataya), (Payakumbuh:BMT Al Fataya, 2015), hal 16

penyaluran dana sesuai prinsip syari'ah, secara kelembagaan dibangun atas profesionalitas yang amanah, terdepan dan terpercaya agar dapat meningkatkan produktifitas anggota, pengurus dan pengelola dan seluruh stakeholder didukung oleh kekuatan sumber daya insani dan manajemen organisasi sehat dan kokoh.

b. Berperan untuk senantiasa menumbuh kembangkan sikap dan perilaku yang peduli terhadap umat dengan konsep baitul maal yang edukatif, produktif dan bernilai ibadah. Memberdayakan untuk menyantuni, berbagi dalam keuntungan.
c. Menumbuh kembangkan sikap keshalehan sosial dalam bermuamalah sebagai konsep Rahmatan Lil Alamin.

4. Inti Dasar dan Budaya BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh

Kejayaan, keberhasilan dan keberkahan sebuah lembaga usaha yang selamat dan menyelamatkan dan tidak akan bisa diraih kecuali melalui jalan taqwa. Maka BMT Al Fataya memiliki keyakinan yang penuh bahwa lembaga ini benar-benar dijalankan dengan nilai-nilai Taqwa.

T-A-Q-W-A

Terdepan dengan penuh keyakinan menjadikan BMT Al fataya terdepan dan terpercaya sesuai syariah.

Amanah dengan penuh keyakinan pekerjaan ini adalah amanah yang harus dilakukan dengan penuh kejujuran, integritas dan tanggung jawab.

Qonaah Dengan penuh keyakinan dengan bersifat qonaah dapat menghindari diri dari sikap tamak, serakah dan hura-hura.

Wara' dengan penuh keyakinan kita menjaga BMT benar-benar berjalan sesuai syari'ah Allah dan menghindari dari hal-hal yang syubhat.

Amal Jawa'i dengan penuh keyakinan dengan berjamaah lebih utama dalam membangun jaringan usaha umat yang diberkahi oleh Allah Swt.

5. Profil BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh

Alamat : Jl. Jakarta No.05 Lundang Parit Rantang Kota Payakumbuh, Sumatera Barat

Kode Pos : 26222

Telepon/fax : 0822--8400-6444/ 0752-93669

Email : bmtalfataya@gmail.com

Kantor : 3 (Tiga) kantor cabang dan 1 (satu) kantor layanan Kas

a. Kantor cabang Guguak
b. Kantor cabang Lampasi
c. Kantor cabang Limbanang
d. Kantor Layanan Kas/sales Outlet Alhuffazh School

6. Struktur Organisasi

a. Struktur keorganisasian pada kantor pusat BMT Al Fataya

1) Dewan pengawas syariah dan pengawas kelembagaan

Ketua : H.Dzulkifli Muhammad Ali,Lc,M.Pd

Anggota : Rahman Yurisya,Lc,M.Pd

Anggota : zulherman

2) Badan Pengurus

Ketua : Edi Kusmana,SE,MM

Sekretaris : Heri Yones,S.Pd.I

Bendahara : Al Maida,SE

3) Keanggotaan

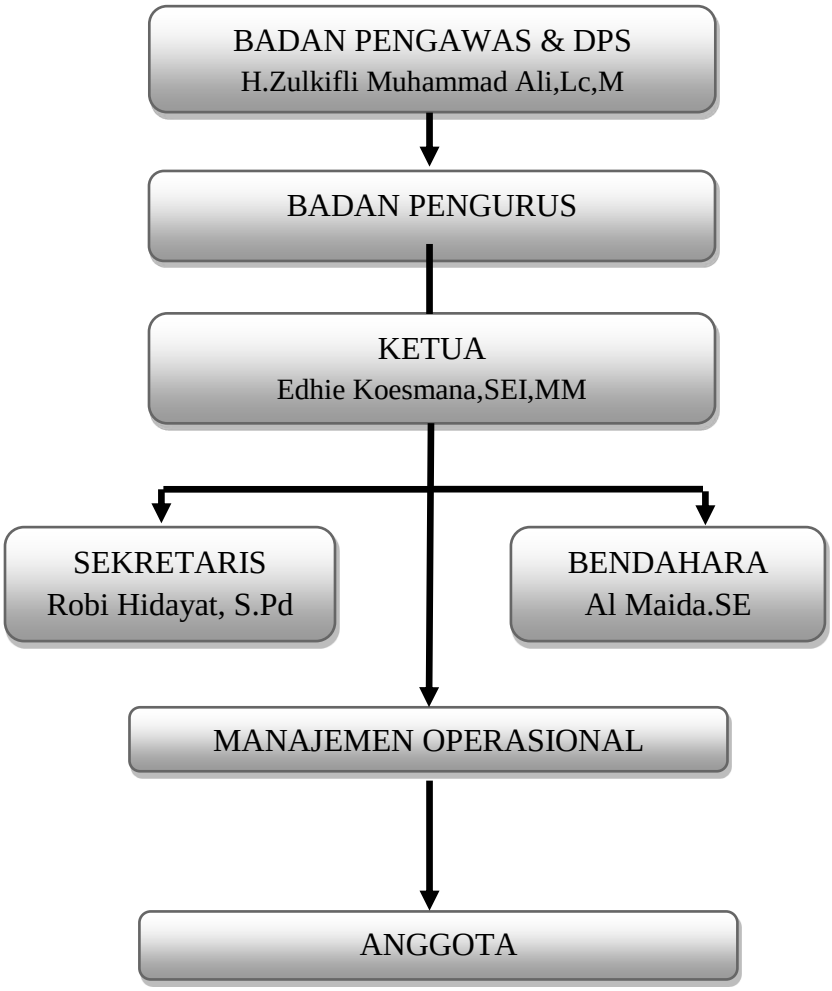
Anggota Koperasi Syariah BMT Al fataya terbagi menjadi 2 yaitu :

1) Anggota adalah setiap warga negara indonesia yang berdomisili di wilayah kabupaten pemalang yang telah menyatakan kesanggupan tertulis untuk menjadi anggota dan melunasi simpanan pokok.

2) Anggota luar biasa adalah setiap WNI yang bertempat tinggal diwilayah RI yang telah menyatakan kesanggupan

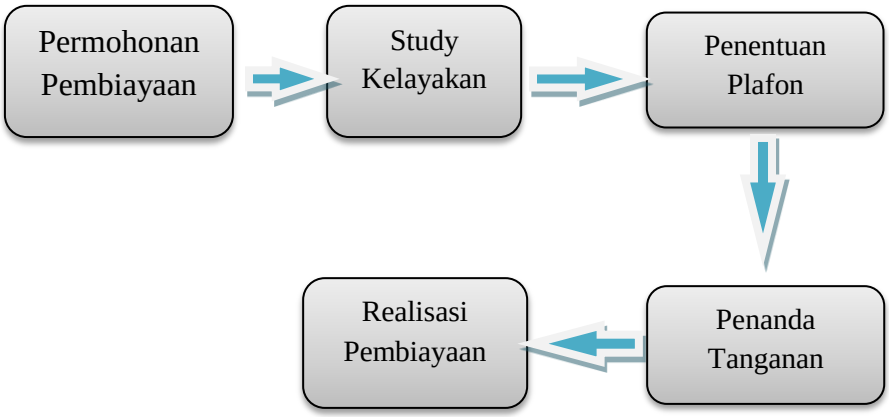
tertulis untuk menjadi anggota dan melunasi simpanan pokok.

3) Calon anggota adalah orang yang telah menyatakan kesanggupan tertulis untuk menjadi anggota meski belum



7. Pembiayaan BMT Al-Fataya Kota Payakumbuh

a. Prosedur pembiayaan umum pada BMT Al Fataya Kota Payakumbuh



Setelah nasabah dibiayai usahanya juga ada tindak lanjut baik dari BMT Al Fataya maupun nasabah itu sendiri. Nasabah wajib mengangsur setiap bulannya ke BMT Al Fataya

b. Prosedur Pembiayaan awal dan angsuran pada BMT Al Fataya Kota Payakumbuh



8. Produk-Produk dan Jasa Pelayanan BMT Al-Fataya

a. Produk Simpanan

Produk Tabungan atau Simpanan, Tabungan, Investasi Syariah Non-Ribawi merupakan fasilitas yang diberikan bagi anggota dan non-anggota, merupakan tabungan berbagi hasil dengan memberikan InsyaAllah keuntungan. Dengan prinsip mudharabah Al mutlaqah/muqayyadah, simpanan anda diperlakukan sebagai investasi dengan memberikan kebebasan penuh terhadap BMT untuk mengelola dana dalam bentuk pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah. Keuntungan investasi akan dibagi hasilkan antara pemilik modal (shohibul maal) dan BMT sesuai dengan nisbah yang disepakati sebelumnya. BMT telah mengemas tabungan atau simpanan dalam beberapa bentuk yaitu:

Seluruh simpanan diberikan nama Alfa Khairo memiliki makna seribu kebaikan, dengan harapan dan doa semoga seluruh anggota nasabah bmt alfataya yang terhimpun di BMT Al Fataya mendapatkan seribu kebaikan.

1. Simpanan Alfakhairo

   Tabungan suka rela anggota dapat digunakan/ditarik untuk keperluan keluarga /usaha kapan saja di seluruh kantor cabang dan layanan bmt alfataya.

2. Simpanan kelompok Alfakhairo

   Tabungan kelompok untuk modal usaha, kelompok modal usaha adalah berbentuk simpanan secara berkelompok untuk merencanakan peningkatan modal usaha, simapana ini menggunakan prinsip *wadiah yad dhomanah*, dalam hal ini BMT Al Fataya akan mengelola uang simpanan dan digunakan untuk pembiayaan kepada anggota, keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut akan dibagikan kepada anggota arisan modal usaha dalam bentuk bonus/doorprize dan lain-lain.

3. Tabungan masa depan Alfakahiro

   Tabungan investasi masa depan adalah simpanan yang diperuntukkan bagi keluarga dalam mempersiapkan masa depan yang lebih terjamin, simpanan ini menggunakan prinsip wadiah yad dhomanah, dalam hal ini BMT Al fataya mengelola dana, digunakan untuk pembiayan kepada anggota, keuntungan yang diperoleh dari pembiayaan tersebut akan di bagi pada anggota dalam bentuk bonus.

4. Tabungan wisata edukasi Alfakhairo

   Tabungan khusus untuk study tour/darma wisata siswa, yaitu tabungan dengan prinsip wadiah yad dhamanah khusus direncanakan untuk kegiatan study tour/wisata edukasi para siswa/santri ke tempat wisata setiap akhir tahun.

5. Tabungan qurban Alfakhairo

   Tabungan terencana khusus untuk ibadah qurban. Yaitu tabungan direncanakan untuk ibadah qurban, dengan cara menabung dan di ambil ketika pelaksanaan ibadah qurban.

6. Tabungan hari raya Alfakhairo

   Tabungan terencana khusus untuk hari raya. Yaitu dengan prinsip wadiah yad dhomamanah, untuk memenuhi kebutuhan hari raya yang besar bagi keluarga, dengan menabung di tabungan hari raya keluarga memiliki dana cadangan untuk memenuhi kebutuhan hari raya tersebut.

7. Tabungan pendidikan Alfakhairo

   Tabungan terencana khusus untuk pendidikan, yaitu dengan prinsip wadiah yad dhomanah untuk merencanakan pendidikan anak-anak kita yang senantiasa tumbuh dan berkembang untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi.

8. Tabungan umrah dan haji Alfakhairo

   Tabungan dengan prinsip wadiah yad dhamanah terencana khusus untuk ibadah umrah dan haji. Niat yang baik harus diiringi dengan rencana yang baik dengan menabung yang diiringi niat untuk bisa melaksanakan ibadah haji dan umrah.

9. Tabungan mudharabah berjangka (Deposito Syariah Anggota)

Tabungan mudharabah berjangka merupakan tabungan investasi berjangka dengan nisbah bagi hasil sangat menguntungkan bagi kedua belah pihak, dalam jumlah dan waktu tertentu. Dengan prinsip mudharabah mutlaqah dan muqhayyadah. Dikelola berdasarkan prinsip syariah yang adil dan menguntungkan rata-rata bagi hasil nisbah (55:45) setara dengan 12%/ tahun, mudah dalam bertransaksi, kami siap dating ketempat anda untuk menjemputnya, dengan jangkka waktu yang fleksibel yaitu, 3,6,9 dan 12 bulan sesuai rencana anda. Berikut data bagi hasil:

Tabel 4.1

Nisbah Bagi Hasil

Jangka waktu	Nisbah bagi Hasil		Presentase bagi hasil setara (p.a)
	Mudhorib	BMT	%
Deposito 1 bulan	47	53	10,05
Deposito 3 bulan	50	50	10,75
Deposito 6 bulan	55	45	11,55
Deposito 1 tahun	60	40	12,02

10. Setifikat musyarakah Alfakahiro

Sertifikat musyarakah bentuk penyertaan moda adalah pernyataan yang bertujuan investasi untuk memupuk penguatan modal BMT. Untuk tahap awal produk ini ditawarkan bagi pendiri

BMT yang berminat penyertaan modal akan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil bulan/tahunan yang ditentukan oleh BMT Al Fataya khusus untuk untuk pendiri, sementara untuk masyarakat umum akan mendapatkan bagi hasil setiap bulannya dengan kesepakatan kedua belah pihak dengan standar minimal nisbah (nasabah 60: bmt 40).

b. Produk Pembiayaan

1. Pembiayaan muddhorabah

Pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama, disalurkan untuk berbabai jenis usaha halal seperti industri rumah tangga, perdagangan, jasa dan pertanian. Dalam pembiayaan mudhorabah tidak ada porsi pernyataan/sharing dana dari mitra, total dana pembiayaan total dari BMT.

2. Pembiayaan Musyarakah

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil diperuntukan bagi mitra yang telah memiliki usaha produktif halal dan bermaksud untuk menambah modal usahanya. BMT menempatkan porsi penyertaan/sharing dana terhadap usaha mitra.

3. Pembiayaan murabahah

a) Pembiayaan dengan prinsip jual beli barang dengan keuntungan/margin yang disepakati

b) Pembayaran dapat di angsur sesuai kesepakatan bersama

c) Diperuntukkan bagi anda yang memerlukan asset berupa barang dan tidak ingin melunasi sekaligus (angsuran cicilan)

Produk pembiayaan murabahah antara lain yaitu modal usaha barokah, pembiayaan barang elektronik dan murabahah emas

4. Pembiayaan ijarah multi jasa

Pembiayaan atas prinsip jasa, disalurkan untuk berbagai jenis kebutuhan halal:

a) Ijaroh multi jasa: untuk pembayaran biaya pendidikan, pengobatan, sewa tempat dll.

b) Hiwalah: untuk anjak hutang piutang dan

c) Pembiayaan tagihan rekening-rekenig telepon.

B. Analisis Data

Saat ini konsumen semakin kritis dan semakin selektif dalam berperilaku untuk mengkonsumsi produk yang dibutuhkannya. Oleh karena itu, perusahaan harus aktif dalam meningkatkan minat nasabah agar menggunakan produk yang ada pada suatu perusahaan. Sebelum melakukan pembelian nasabah akan mencari terlebih dahulu informasi terkait produk yang akan di beli. konsumen akan tertarik terlebih dahulu dan setelah itu akan mengambil keputusan untuk menggunakan produk. Ketika keyakinan akan

suatu produk menguat,maka akan menimbulkan keputusan untuk menggunakan. Seorang konsumen akan memiliki minat terlebih dahulu kemudian diikuti dengan keputusannya dalam menggunakan produk.

Produk murabahah emas merupakan sebuah produk pembiayaan yang ada di BMT Al fataya menggunakan akad murabahah, produk ini diharapkan dapat menjangkau penduduk yang ingin memiliki tabungan emas.

1. Kognisi (Gejala pengenalan)

   Hasil wawancara kepada anggota BMT Al Fataya mereka sudah lama menjadi anggota di BMT Al Fataya tersebut, hal ini di dapatkan dari keterangan dari Bapak Oktoni Bakri, Bapak Eko Saputra dan Ibu Asniati.

   "Saya sudah lama menjadi anggota BMT Al Fataya ini, kira-kira sudah 4 tahun"[45]

   "Kalau menjadi anggota di BMT ini kurang lebih 2 tahun"[46]

   " Kurang lebih 4 tahun lebih saya menjadi anggota di BMT Al Fataya"[47]

   Pada penelitian yang peneliti lakukan ini, peneliti hanya melakukan penelitian pada satu produk saja yaitu pada produk murabahah emas. Wawancara yang peneliti lakukan mengenai pengetahuan anggota tentang

[45] Wawancara dengan Oktoni Bakri, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[46] Wawancara dengan Eko Saputra, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[47] Wawancara dengan Asniati, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

produk murabahah emas. Hasil wawancara dengan Ibu Jusmaniar dan Bapak Efendi

> "Iya, saya mengetahui tentang produk murabahah emas"[48]
>
> "Saya tahu tentang produk murabahah yang ada di BMT Al Fataya"[49]

Anggota BMT Al Fataya mengatakan jika mereka mengetahui adanya produk murabahah emas dari karyawan BMT dan brosur yang ada di BMT Al Fataya. Hasil wawancara dengan Bapak Oktoni Bakri dan Ibu Asniati

> "Saya tahunya dari CS, ketika ingin melakukan tabungan haji CS memperkenalkan produk apa saja yang ada di BMT Al fataya. Dan salah satunya yaitu produk murabahah emas"[50]
>
> "Dari karyawan BMT dan di meja Custemer service juga terdapat brosur murabahah emas"[51]

[48] Wawancara dengan Jusmaniar, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[49] Wawancara dengan Efendi, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[50] Wawancara dengan Oktoni Bakri, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[51] Wawancara dengan Asniati, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

2. Emosi (gejala perasaan)

Bapak Oktoni Bakri , Bapak Eko Saputra dan ibu Asniati mengatakan hal yang sama bahwa yang menjadi daya tarik produk murabahah emas adalah anggota BMT bisa memperoleh pembiayaan emas dengan mudah dan emas dapat dijadikan sebagai investasi jangka panjang

"Pada pembiayaan murabahah emas ini prosesnya sangat mudah" [52]

"Saya bisa memperoleh perhiasan dengan mudah dan juga harga yang ditawarkan juga sama dengan yang ada di pasaran"[53]

"Saya bisa memperoleh perhiasan dengan mudah dan juga harga yang ditawarkan juga sama dengan yang ada di pasaran"[54]

Bapak Oktoni Bakri dan Bapak Eko Saputra memberikan penjelasan mengenai alasan memiliki keinginan menggunakan produk murabahah karena pelayanan yang diberikan baik dari pihak BMT tersebut

[52] Wawancara dengan Oktoni Bakri, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[53] Wawancara dengan Eko Saputra, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[54] Wawancara dengan Asniati , Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

"Saya ingin menggunakan produk murabahah emas ini karena bisa sebagai alat perhiasan sekaligus bisa dijadikan untuk investasi".[55]

"Saya bisa memperoleh perhiasan dengan mudah dan juga harga yang ditawarkan juga sama dengan yang ada di pasaran". [56]

3. Kognisi (gejala kemauan)

Hal-hal yang mendorong anggota BMT Al Fataya menggunakan produk murabahah emas adalah prosesnya yang mudah sehingga mendorong anggota dalam menggunakan produk murabahah emas bapak Oktoni Bakri, Bapak Eko Saputra, ibu Asniati, ibu Jusmaniar, dan ibu Asmalenar

"Yang mendorong saya menggunakan produk murabahah emas adalah persyaratan untuk mengajukan pembiayaan murabahah mudah untuk dipenuhi, syarat yang ditetapkan oleh BMT Al Fataya tidak sulit sehingga mudah untuk dipenuhi dan juga dalam penyerahan barang juga cepat". [57]

[55] Wawancara dengan Oktoni Bakri, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[56] Wawancara dengan Eko Saputra, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[57] Wawancara dengan Oktoni Bakri, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

"Salah satu yang mendorong saya menggunakan produk ini adalah prosesnya yang cepat dan juga memenuhi kebutuhan yang saya inginkan, produk murabahah emas ini menjadi solusi terbaik saya dalam melakukan pembiayaan emas"[58]

"Prosesnya cukup mudah dan cepat. BMT Al Fataya memenuhi kebutuhan ibu dalam memunuhi keinginannya, yaitu mendapatkan pembiayaan emas. Proses pencairannya cepat dan juga seudah sesuai dengan prinsip syariah"[59]

"pembiayaan murabahah emas mudah, cepat dan praktis. Produk pembiayaan murabahah emas membantu kebutuhan ibu karena ibu membutuhkan produk emas dan BMT Al Fataya menyediakan jenis emas di BMT tersebut dan dalam akadnya juga sudah menggunakan prinsip syariah". [60]

"BMT Al Fataya mempermudah saya dalam mendapatkan emas dan syarat-syarat di BMT dalam pengajuan murabahah emas tidak begitu sulit". [61]

[58] Wawancara dengan Eko Saputra, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[59] Wawancara dengan Asniati, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[60] Wawancara dengan Jusmaniar, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

[61] Wawancara dengan Asmalenar, Anggota BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

Peneliti juga melakukan wawancara kepada Robi selaku manajer BMT Al fataya mengenai mengenai mekanisme pembiayaan produk murabahah emas

1. Syarat-syarat untuk mengajukan pembiayaan murabahah emas
    1) FC KTP Suami istri
    2) KK
    3) Pas photo suami istri
    4) Untuk emas harga 2 juta ke bawah tanpa agunan (agunan emas itu sendiri)
    5) Untuk emas haraga 2 juta ke atas menggunakan agunan berupa BPKB
    6) Jangka waktu pembiayaan emas maksimal 6 bln
2. Teknis pembiayaan
    1) Survey lokasi tempat tinggal nasabah
    2) Analisa pembiayaan
    3) Rapat komite pembiayaan untuk keputusan layak atau tidak layak dibiayai
    4) Jika keputusan tersebut layak, dilanjutkan dengan transaksi pembelian emas
    5) Prosesi akad dengan menggunakan akad murabahah
    6) Penyerahan barang
    7) Nasabah melakukan cicilan pembiayaan sesuai jangka waktu

3. Analisa pembiayaan berkaitan dengan
   1) Karakter
   2) Usaha
   3) Pendapatan
   4) Kewajiban selama satu bulan
4. Standar keputusan layaknya pembiayaan
   1) Karakter harus baik
   2) Usaha lancer
   3) Pendapatan harus memenuhi kewajiban selama selama 1 bulan[62]

Selain itu, peneliti juga mewawancarai Beni selaku marketing BMT Al Fataya mengenai strategi apa yang dilakukan pihak BMT untuk mempromosikan produk murabahah emas

"Memberikan brosur kepada setiap anggota BMT yang akan melakukan pembiayaan di BMT, mempromosikan melalui website dan dengan personal seling atau mendatangi rumah-rumah atau tempat usaha"

Tentang sejauh mana mereka memberikan penjelasan mengenai produk murabahah emas di BMT Al Fataya. Jawaban dari pihak BMT Al Fataya yaitu

[62] Wawancara dengan Robi Hidayat, Sekretaris BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 05 Maret 2020)

"Untuk penjelasan produk murabahah emas pada produk murabahah emas saya rasa cukup jelas, kami menjelaskan bagaimana apa saja jenis produk emas yang ada di BMT, mekanisme, syarat-syarat dan ketentuan untuk bergabung menjadi nasabah, prosedur yang ada pada produk murabahah tersebut".[63]

C. Pembahasan

1. Kognisi (Gejala pengenalan)

Islam meberikan pedoman dan petunjuk kepada semua aspek kehidupan, termasuk masalah pembangunan ekonomi serta industry keuangan seperti BMT sebagai salah satu motor penggerak roda perekonomian. BMT diharapkan mampu menjadi alternative terbaik dalam mencapai kesejahreraan masyarakat.

Produk murabahah emas merupakan salah produk pembiayaan yang digunakan oleh masyarakat sebagai investasi. Pembiayaan murabahah merupakan suatu transaksi dimana jual beli dengan menyebutkan perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh pihak penjual dan pembeli. Dasar hukum murabahah terdapat pada QS. Al-Baqarah ayat 280

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ۚ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَكُمْ ۖ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

[63] Wawancara dengan Beni, Staf Marketing BMT Al Fataya Kota Payakumbuh, (Payakumbuh, 02 Juni 2020)

> Artinya: *"Dan jika (orang berutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh samai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui".*

Dalam konteks pembiayaan murabahah emas terjadi suatu jual beli emas dengan mata uang rupiah dengan pembayaran tangguh atau cicilan. Berdasarkan fatwa DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia) nomor 77/DSN-MUI/V/2010 mengenai "jual beli emas secara tidak tunai". Memutuskan bahwa jual beli emas secara tidak tunai diperbolehkan karena emas bukan merupakan alat tukar (uang) di Indonesia, sehingga diperlakukan layaknya seperti barang biasa. Dan emas yang dibeli dengan tidak tunai tersebut dapat dijadikan jaminan.

2. Emosi (gejala perasaan)

Adanya minat nasabah dengan indikator emosi menunjukkan ketertarikan dan keinginan dari anggota BMT dalam menggunakan produk murabahah emas. Proses pembiayaan pada produk pembiayaan murabahah emas mudah sehingga mereka bisa dengan mudah memperoleh emas yang di inginkan dan dapat dijadikan sebagai investasi. Dengan adanya faktor tersebut sehingga membuat anggota BMT Al Fataya tertarik menggunakan produk murabahah emas tersebut.

3. Kognisi (gejala kemauan)

Faktor yang menjadi pendorong anggota BMT Al Fataya menggunakan produk murabahah emas adalah prosesnya yang mudah. Hal

ini tentunya membuat anggota BMT tertarik menggunakan produk murabahah emas. Selain itu, pada produk murabahah ini juga sudah sesuai dengan kebutuhan dari anggota murabahah emas.

Proses yang mudah meliputi persyaratan yang ditetapkan oleh pihak BMT, hal ini dapat dilihat bahwa pihak BMT menetapkan syarat yang mudah bagi anggota yang ingin melakukan pembiayaan pada produk murabahah emas. Pada BMT ini sudah menyediakan produk emas itu sendiri sehingga dalam proses penyerahan barang bisa dengan cepat tanpa harus mencari dulu spesifik barang yang diinginkan oleh pihak nasabah. Hal ii tentunya juga akan mendorong nasabah untuk berminat dalam menggunkan produk murabahah emas tersebut.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai minat anggota BMT Al Fataya terhadap produk murabahah emas:

1. Kognisi (Gejala pengenalan) anggota mengetahui adanya produk murabahah emas dari karyawan BMT Al Fataya dengan memperhatikan penjelasan dan juga terdapat brosur yang disediakan oleh pihak BMT
2. Emosi (gejala perasaan) adapun yang menjadi daya tarik dalam menggunakan produk murabahah emas adalah nasabah bisa meperoleh perhiasan dengan mudah dan emas juga merupakan salah satu barang yang bisa dijadikan sebagai investasi jangka panjang.
3. Kognisi (gejala kemauan) hal-hal yang mendorong anggota BMT Al Fataya menggunakan produk murabahah emas adalah prosesnya yang mudah sehingga mendorong anggota dalam menggunakan produk murabahah emas

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap minat nasabah pada produk murabahah emas BMT Al Fataya maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Pelayanan murabahah emas harus selalu di jaga bahkan ditingkatkan untuk mempertahankan dan meningkatkan anggota produk murabahah emas
2. Diharapkan BMT Al Fataya Kota Payakumbuh mempromosikan produk murabahah emas secara menyeluruh agar lebih dikenal oleh masyarakat luas.

DAFTAR PUSTAKA

Alfiani, Mila. 2018. "Analisis Pembiayaan Murabahah pada BMT (Studi Kasus Pada BMT AMAN UTAMA JEPARA)", *Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah* Vol 1 No 2. hal. 70

Anam, Ahmad Syifaul. 2012. *Problematika Penerapan Hukum Jaminan di Lembaga Keuangan Mikro Syariah,* Seamarang: Rafi Sarana Perkasa

Bungin, Burhan . 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-ilmu Sosial lainnya*, Cet II, Jakarta: Kencana

Karim, Adiwarman A. 2004. *Bank Islam "Analisis Fiqih dan Keuangan"*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Muhamad. 2002. *Manajemen Bank Syariah,* Yogyakarta: UPP AMP YKPN

Muhamad. 2011. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: STIM YKPN. Edisi Revisi

Muthaher, Osmad. 2012. *Akuntasi Perbankan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu

Rangkuti, Freddy. 2004. Analisis SWOT: Teknik Membedak Kasus bisnis. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Rosiyani, Nova. 2018. *Implementasi Akad Murabahah Pada Produk Pembiayaan Cicil Emas BSM Ib Di Bank Syariah Mandiri KC Majenang Cilacap*, (Tugas Akhir Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Slam IAIN Purwokerto,tidak diterbitkan)

Sarwono, Jonathan. 2006. *Metode Penelitian Kuantitatif & Kualitatif*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Seed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syariah: Kritik dan Interprestasi Bunga Bank Kaum Non-Revivalis*. Jakarta: Paramadina

Sinambela, Lijan Poltak. 2014. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, Yogyakarta: Graha Ilmu

Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta

Sugiyono, 2014. *Metode Penelitian Bisnis,* Bandung: Alfabeta

Sumar'in. 2012. *Konsep Kelembagaan Bank Syariah*, Cetakan Pertama. Yogyakarta: Graha Ilmu

Teguh, Muhammad.1999. *Metode Penelitian Ekonomi*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Umum, Khotibul. 2016. *Perbankan Syariah "Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangan di Indonesia".* Jakarta: PT Raja Grafindo Persada

Wangsawidjaja. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah.* Jakarta: PT Gramedia Pustaka

LAMPIRAN

Wawancara Penelitian

A. Untuk anggota BMT

1. Kognisi (gejala pengenalan)
   a. Sudah berapa lama bapak/ibu menjadi anggota BMT Alfataya?
   b. Apakah bapak/ibu mengetahui tentang produk murabahah emas?
   c. Dari mana bapak/ibu mengetahui tentang produk murabahah emas?
2. Emosi (gejala perasaan)
   a. Apa yang menjadi daya tarik produk murabahah emas?
   b. Apa alasan bapak/ibu memiliki keinginan menggunakan produk murabahah emas?
3. Kognisi (gejala kemauan)
   a. Apa yang mendorong bapak/ibu menggunakan produk murabahah emas?
4. *Action*
   a. Apa kelebihan produk murabahah emas?
   b. Apa kekurangan produk murabahah emas?
   c. Bagaimana kesesuaian produk murabahah emas dengan kebutuhan Bapak/Ibu?

B. Untuk pihak BMT

1. Bagaimana pelaksanaan murabahah emas di BMT Alfataya?
2. Bagaimana ketertarikan nasabah terhadap produk murabahah emas?
3. Strategi apa yang dilakukan pihak BMT untuk mempromosikan produk murabahah emas?
4. Sejauh mana bapak/ibu memberikan penjelasan mengenai produk murabahah emas?

BMT AL-FATAYA

0752 93009
0821 777 04 140
bmtalfataya@gmail.com
Jl. Jakarta No. 5
Lundang 26222
Kota Payakumbuh

Nomor : No. 025/KSPPS/BMT-FTY/1441H/V/2020
Lampiran : -
Hal : Balasan Permohonan Izin Penelitian

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri Bukittinggi

Assalamualaikum Wa Rohmatullohi Wa Barokatuh

Berdasarkan surat permohonan izin melakukan penelitian awal penulisan proposal skripsi dengan nomor surat B-3124/In.26.3/PP.00.9/01/2020 yang ditujukan untuk mahasiswa :

Nama	: **Fahri Faisal**
NIM	: 3316383
Semester	: VII (Tujuh)
Jurusan	: S1 Perbankan Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini memberikan izin melakukan penelitian awal dan mengumpulkan data pada instansi/lembaga kami KSPPS BMT AL-FATAYA untuk keperluan penulisan proposal skripsi mahasiswa yang bersangkutan.

Demikian surat keterangan ini dibuat semoga dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Payakumbuh, 30 April 2020

ROBI HIDAYAT
Kadiv. Operasional

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Data Diri

Nama : Fahry Faisal

Nim : 3316.383

Tempat tanggal lahir : Medan, 12 Mei 1996

Alamat : Garegeh

Anak ke : 2 dari 3 bersaudara

Anak dari : Ayah : Asnaldi

Ibu : Nurleli (Alm)

Email : fahryfaisal51@gmai.com

B. Pendidikan

1. SD Trisula Perwari
2. SMP N 7 Bukittinggi
3. SMA N 5 Bukittinggi
4. IAIN Bukittinggi