BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang masalah

Pekembangan system dan praktek ekonomi syariah mulai terlihat di tanah air ini. Salah satu upaya merealisasikan nilai-nilai islam dalam aktivitas nyata masyarakat adalah dengan mendirikan lembaga keuangan yang beroperasi berdasarkan syariah islam. Dari sekian jenis lembaga keuangan, perbankan merupakan sektor yang paling besar pengaruhnya dalam aktivitas perekonomian masyarakat modern.

Perkembangan ekonomi syariah saat ini sangat diwarnai oleh perkembangan perbankan syariah. Dalam fenomena meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap keberadaan sistem perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah mendapat respon dari pemerintah, yang antara lain melalui dikeluarkannya Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang perbankan yang menetapkan bahwa sistem perbankan di Indonesia menganut *dual banking system* yaitu tentang Perbankan yang memberikan landasan hukum bagi keberadaan sistem perbankan syariah. Menurut UU tersebut, selain bank konvensional diperbolehkan juga mendirikan usaha bank yang berdasarkan prinsip bagi hasil sesuai dengan syariah Islam.[1]

[1] Bank Indonesia, "*Statistik Pebankan Syariah Desember 2012*", www.bi.go.id.

Secara perlahan dan didukung fatwa Majelis Ulama Indonesia, masyarakat mulai memanfaatkan jasa perbankan syariah.Diawali pada tahun 1991 berdirilah Bank Muamalat Indonesia (BMI) sebagai bank umum satu-satunya yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip bagi hasil. Yang diberlakukan sejak UU No 7 tahun 1992. Namun, harus diakui bahwa UU tersebut belum memberikan landasan hukum yang cukup kuat terhadap pengembangan bank syariah karena masih belum secara tegas mencantumkan kata-kata "prinsip syariah" dalam kegiatan usahanya hanya menggunakan istilah bank bagi hasil. 3 Pengertian Bank Bagi Hasil yang dimaksudkan dalam UU tersebut belum sesuai dengan cakupan pengertian bank syariah yang relatif lebih luas dari bank bagi hasil. Dengan tidak adanya pasal-pasal dalam UU tersebut yang mengatur bank syariah, maka hingga tahun 1998 belum terdapat ketentuan operasional yang secara khusus mengatur kegiatan usaha bank syariah.[2]

Diamandemennya UU No. 7 tahun 1992 yang kemudian melahirkan UU No. 10 tahun 1998 secara eksplisit menetapkan bahwa bank dapat beroperasi berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Kemudian, pada tahun 1999 disahkan UU No. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia. Dalam UU ini menetapkan bahwa Bank Indonesia dapat melakukan pengendalian moneter berdasarkan prinsip-prinsip syariah. Keberadaan kedua UU tersebut telah mengamanahkan Bank Indonesia untuk menyiapkan perangkat ketentuan dan fasilitas penunjang

[2]Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking: Sebuah Teori, Konsep, dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), 107.

lainnya yang mendukung operasional bank syariah sehingga memberikan landasan hukum yang lebih kuat dan kesempatan yang lebih luas bagi pengembangan perbankan syariah di Indonesia.[3]Kedua UU tersebut selanjutnya menjadi dasar hukum bagi keberadaan *dual banking sistem* di Indonesia, yaitu adanya dua sistem perbankan (konvensional dan syariah) secara berdampingan dalam memberikan pelayanan jasa perbankan bagi masyarakat.

Upaya pengembangan perbankan syariah di Indonesia tidak semata hanya merupakan konsekuensi dari UU No. 10/1998 dan UU No. 23/1999 tetapi juga merupakan bagian dari upaya penyehatan sistem perbankan yang bertujuan meningkatkan daya tahan perekonomian nasional. Krisis ekonomi yang terjadi pada pertengahan 1997 membuktikan bahwa bank yang beroperasi dengan prinsip syariah dapat bertahan di tengah gejolak nilai tukar dan tingkat suku bunga yang tinggi.Kenyataan tersebut ditopang oleh karakteristik operasi bank syariah yang melarang bunga (riba), transaksi yang bersifat tidak transparan (*gharar*) dan spekulatif (*maysir*).[4]

Pada masa krisis ekonomi yang berkepanjangan, usaha kecil menengah (UKM) dapat bertahan dan mempunyai potensi untuk berkembang. Karena UKM dapat dijadikan andalan untuk masa yang akan datang dan harus

[3] Mulya Siregar, "Agenda Pengembangan Perbankan Syariah Untuk Mendukung Sistem Ekonomi yang Sehat di Indonesia: Evaluasi, Prospek dan Arah Kebijakan", *Iqtisad: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 3, No. 1, Maret 2002, 46-66.

[4]Mulya Siregar, "Agenda Pengembangan Perbankan Syariah",*Iqtisad: Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 3, No. 1, Maret 2002, 46-66.

didukung dengan kebijakan-kebijakan yang kondusif. Persoalan-persoalan yang menghambat usaha-usaha pemberdayaan UKM harus dihilangkan. Lembaga keuangan syariah (LKS) senantiasa menunjukkan kinerja yang cukup besar dari aspek kualitas, konstitusi dalam penyerapan tenaga kerja hingga dalam pendapatan domestik bruto.

Bank syariah mandiri memiliki produk pembiayaan nasabah mikronya yang bernama warung mikro. Dengan produk ini nasabah dapat melakukan pinjaman dana untuk investasi, modal kerja dan mengembangan usaha secara syariah. Persyaratan yang mudah, proses pembiayaan cepat, dan angsuran ringan serta tetap hingga jatuh tempo adalah nilai plus dari produk warung mikroini. Diharapkan dengan fasilitas yang diberikan warung mikro, masyarakat kecil dan pelaku UMKM dapat tetap menjalankan roda perekonomiannya secara maksimal.

Keputusan nasabah dalam mengambil pembiayaan pada suatu bank akan dapat meningkatkan eksistensi bank tersebut untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat, di samping itu dengan adanya nasabah yang mengambil pembiayaan menunjukkan tingkat kepercayaan menjadi hal yang sangat penting bagi suatu bank terlebih bank syariah mandiri.

Secara teknis yang dimaksud dengan margin keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan pertahun perhitungan margin keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari, perhitungan margin keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12

bulan. Jika nasabah mengajukan plafond pembiayaan Rp2Juta-Rp10Juta, margin (Berdasarkan jenis produk) setara 36% pa.eff. dan dengan jangka waktu maksimal 36 bulan. Apabila plafond pembiayaan Rp10juta-Rp50Juta, margin setara 32% pa.eff dengan jangka waktu maksmal 36 bulan dan jika plafond pembiayaan Rp50Juta-Rp100Juta, margin setara 28% pa.eff dengan jangka waktu maksimal 48 bulan.[5]

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian sehingga dalam penulisan tugas akhir mengambil judul: DAMPAK TINGKAT MARGIN PEMBIAYAAN TERHADAP MINAT NASABAH PADA PRODUK WARUNG MIKRO BANK SYARIAH MANDIRI KCP LUBUK SIKAPING.

B. Identifikasi masalah

Adapun yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. PT. Bank Syariah Mandiri memberikan produk pembiayaannya berupa warung mikro.
2. Kurangnya pengetahuan masyarakat tentang bagaimana produk warung mikro BSM.
3. Dengan adanya tingkat margin yang diberikan membuat nasabah berminat untuk mamakai produk warung mikro BSM.

[5]Brosur, *warung Mikro*, bank syariah Mandiri.

C. Rumusan dan batasan masalah

1. Rumusan masalah

   Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka dapat dirumuskan suatu pokok permasalahan dalam penelitian ini yaitu bagaimana dampak tingkat margin pembiayaan terhadap minat nasabah pada produk warung Mikro BSM Kcp Lubuk Sikaping.

2. Batasan masalah

   Berdasarkan rumusan masalah di atas maka penulis membatasi penelitian pada dampak nilai margin pembiayaan terhadap minat nasabah pada produk warung mikro Bank Syariah Mandiri kcp Lubuk Sikaping.

D. Tujuan dan kegunaan penelitian

1. Tujuan penelitian

   Secara garis besar penelitian bertujuan untuk menguji dan mengembangkan ilmu pengetahuan yang didapat melalui teori. Berdasarkan latar belakang di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

   a. Untuk mengetahui prosedur pembiayaan mikro di Bank Syariah Mandiri kcp Lubuk Sikaping.
   b. Untuk mengetahui apakah tingkat margin pembiayaan akan berdampak positif atau negatif terhadap minat nasabah untuk memakai Produk Warung Mikro BSM.

2. Kegunaan penelitian

a. Sebagai salah satu syarat dalam mencapai gela Ahli Madya (A.Md) prgram Diploma III (D3) perbankan sariah IAIN Bukittinggi.

b. Untuk mendapatkan pengetahuan dan informasi mengenai produk warung mikro di bank syariah mandiri lubuk sikaping.

E. Penjelasan judul

Margin : Tingkat selisih antara biaya produksi dengan biaya jual di pasar.[6]

Warung mikro : Pembiayaan yang bersifat produktif kepada nasabah untuk membiayai modal kerja atau membiayaan invertasi dengan maksimal limit sampai Rp. 100.000.000.-[7]

Minat : Ketertarikan nasabah atas suatu produk.

Bank Syariah Mandiri: lembaga keuangan yang memberikan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan modal kerja.

F. Kajian terdahulu

Setelah ditinjau di perpustakaan terdapat beberapa literatur tentang penelitian ini. Pada penelitian ini membahas tentang bagaimana pengaruh tingkat margin pembiayaan terhadap minat nasabah pada produk Warung

[6]Pusat Bimbingan dan Pengembangan bahasa, *Kamus Bahasa Indonesia,* (Jakarta: Balai Pustaka,1990) hlm. 311 .

[7]Brosur, *BSM warung Mikro*, bank Syariah Mandiri.

mikro Bank syariah Mandiri kcp Lubuk Sikaping, sedangkan pada pembahasan sebelumnya yaitu :

Tugas akhir oleh Sahirga (3107.001) dengan judul "Penetapan Perhitungan *Margin* Pembiayaan *Murabahah* untuk Produk Elektronik pada BMT lan Tabur Payakumbuh. Pada tugas akhir Sahirga terfokus pada bagaimana Penetapan Perhitungan *Margin* Pembiayaan *murabahah* untuk Produk Elektronik di BMT lan Tabur Payakumbuh.[8]

Tugas akhir oleh Eka Putra (3107.034) dengan judul "Penetapan *Margin* Pembiayaan *Murabahah* pada BMT Mujtahidin Pilubang dilihat dari Perspektif Fiqih Muamalah. Pada tugas akhir Eka Putra terfokus pada bagaimana Penetapan *Magin* Pembiayaan *Murabahah* di BMT Mujtahidin Pilubang dilihat dari Perspektif Fiqih Muamalah.[9]

Tugas akhir oleh Surya Niko Putra (1405.009) dengan judul "Strategi penetapan *Magin Murabahah* pada BMT KUBE Sejahtera urut 049 gadut. Pada tugas akhir Surya Niko Putra terfokus pada bagaimana Strategi Penetapan *Margin Murabahah* pada BMT KUBE Sejahtera Gadut.[10]

[8]Sahirga, *Penetapan Magin Pembiayaan Murabahah untuk Produk Elektronik pada BMT Lan Tabur Payakumbuh,* (bukittinggi :STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, 2010), hlm. 7.

[9]Eka Putra,*Penetapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT Mujtahidin pilubang,* (Bukittinggi: STAIN Sjech M.Djamil Djambek Bukitinggi, 2010), hlm. 8.

[10] Surya Niko Putra, , *Strategi Penetapan Margin Murabahah pada BMT KUBE Sejahtera Urut 049 Gadut,* (Bukittinggi: STAIN Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi, 2009), hlm. 4.

G. Metode penelitian

a. Jenis penelitian

Jenis penelitian atau penulisan dalam tugas akhir ini menggunakan pendekatan kualitatif, dinama penyusun mengamati dan bepartisipasi langsung dengan apa yang dikaji. Metode penulisan yang digunakan adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu metode yang digunakan terhadap data yang dukumpulkan kemudian disusun, dijelaskan dan selanjutnya dianalisis.[11] Dalam hal ini penyusun menyusun dan menjelaskan data-data yang telah diperoleh di Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping yang kemudian dianalisis.

b. Penentuan lokasi penelitian

Lokasi dalam penelitian dilakukan di PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) kcp Lubuk Sikaping dan penelitian ini dilakukan mulai dari tanggal 18 November s.d 18 Desember 2017.

c. Jenis dan sumber data

1. Data primer

   Merupakan data yang diperoleh langsung dari objek penelitian (tanpa perantara) dengan menggunakan alat pengukur atau alat pengambil langsung. Data yang diperoleh langsung dari Bank Syariah mandiri kcp Lubuk Sikaping yang berasal dari bagian kepala mikro.

[11] Surakhmadi, *Metode Penelitian Survey*, (Jakarta: Aneka, 1999), hlm.8.

2. Data sekunder

Data yang diperoleh tidak langsung yaitu data tersebut diperoleh penulis dari dokumen-dokumen perusahaan dan buku-buku literature yang memberikan informasi tentang alokasi dana bank.[12]

d. Teknik pengumpulan data

Metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data agar data yang diperoleh relevan dengan objek yang diteliti sebagai berikut:

1. Pengamatan (observasi)

Merupakan suatu teknik pengamatan langsung pada objek penelitian untuk mendapatkan suatu data. Di sini penulis langsung mengamati praktik yang terjadi pada objek penelitian dengan mencari kesesuaian antara keterangan yang penulis miliki dengan praktik atau kegiatan sesungguhnya.

2. Wawancara *(interview)*

Suatu teknik yang mengadakan Tanya jawab langsung dengan objek penelitian untuk mendapatkan suatu data dan peneliti kesulitan mencari informasi seputar responden.Wawancara langsung dilakukan pasa semua bagian mikro.

[12] Joko Subgyo, *Metedologi Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), hlm. 87.

3. Kepustakaan *(literature)*

Suatu teknik pengumpulan data dengan mencari data dari buku-buku yang berkaitan dengan objek permasalahan penelitian.

e. Teknik analisis data

Analisis data dimaksudkan sebagai suatu penjelasan dan interpretasi secara logis, sistematis, dan konsisten sesuai dengan teknik yang dipakai dalam pengumpulan data dan sifat data yang di peroleh.

Adapun metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif, untuk mencapai kejelasan masalah yang akan dibahas. Data yang diperoleh kemudian akan disusun secara sistematis sehingga akan diperoleh gambaran yang komprehensif, dan selanjutnya dianalisis secara kualitatif yaitu dengan memperhatikan data-data yang ada.[13]

H. Sistematika penulisan

Adapun yang menjadi sistematika penulisan dalam tugas akhir ini adalah:

BAB I : PENDAHULUAN

Terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan dan batasan masalah, tujuan dan kegunaan masalah,penjelasan judul, kajian terdahulu, metode penelitian.

BAB II : LANDASAN TEORI

Terdiri dari pengertian bank syariah, murabahah, margin, minat, UMKM.

[13]Lexy, J, Maleong, Metode Penelitian Kualitatif,....., hlm. 179.

BAB III : HASIL PENELITIAN

Merupakan hasil penelitian yang dilakukan pada Bank Syariah Mandiri Lubuk Sikaping.

BAB IV : KESIMPULAN DAN SARAN

Merupakan bab yang berisikan beberapa kesimpulan dan saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Bank syariah

1. Pengertian Bank Syariah

Bank syariah adalah lembaga keuangan yang pokok usahanya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang, yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syraih islam.

Secara garis besar, pengembangan produk bank Syariah dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu Produk Penghimpunan Dana, Produk Penyaluran Dana, dan Produk Jasa. Penjelasan selengkapnya sebagai berikut:

a. Produk Penghimpunan Dana

1. Prinsip *Wadi'ah*

Prinsip *wadi'ah* implikasi hukumnya sama dengan *qardh*, dimana nasabah bertindak sebagai yang meminjamkan uang dan bank bertindak sebagai yang meminjam. Prinsip dikembangkan berdasarkan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

- Keuntungan atau kerugian dari penyaluran dana menjadi hak milik atau ditanggung bank, sadang pemilik dana tidak menjanjikan imbalan dan tidak menanggung kerugian. Bank dimungkinkan memberukan bonus kepada pemilik dana sebagai suatu insentif.

- Bank harus membuat akad pembukaan rekening yang isinya mencangkup izin penyaluran danayang disimpan dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
- Terhadap pembukaan rekening ini bank dapat mengenakan pengganti biaya administrasi untuk sekedar menutupi biaya yang benar-benar terjadi.
- Ketentuan lain yang berkaitan dengan rekening giro dan tabungan tetap berlaku selama tidak bertantangan dengan prinsip syariah.

Prinsip *wadi'ah* dalam produk bank syariah dapat dikembang menjadi dua jenis, yaitu : (1) *wadi'ah yad amanah* dan (2) *wadi'ah yad dhamanah.*[14]Kedua wadi'ah ini berbeda, dalam *wadi'ah yad amanah* prinsipnya yaitu harta titipan tidak boleh dimanfaatkan oleh yang dititipi. Sementara itu,dalam hal *wadi'ah yad dhamanah,* pihak yang dititipi (bank) bertanggung jawab atas keuntungan harta titipan sehingga ia boleh memanfaatkan harta titipan tersebut.[15]

[14]Dwi Suwiknyo, *Perbankan Syariah: Analisis Laporan Keuangan,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 20-21.

[15] Adiwarman Karim, *Bank Islam: analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,20040, hlm. 107-108.

2. Prinsip *mudharabah*

Dalam pengaplikasikan prinsip *mudharabah,* penyimpan atau deposan bertindak sebagai *shahibul maal* (pemilik modal) dan bank sebagai *mudharib* (pengelola). Dana tersebut digunakan bank untuk melakukan pembiayaan jual beli maupun *syirkah.* Jika terjadi kerugian maka bank bertanggung jawab atas kerugian yang terjadi.

Rukun *mudharabah* yaitu adanya pemilik dana, adanya usaha yang akan dibagihasilkan, adanya *nisbah,* dan adanya *ijab Kabul.* Aplikasi prinsip mudharabah dalam produk penghimpunan dana yaitu tabungan berjangka dan deposito berjangka. Sedangkan berdasarkan wewenang penggunaan dana, prinsip *mudharabah* dibagi menjadi :

a. *Mudharabah mutlaqah*

Penerapan *mudharabah mutlaqah* dapat berupa tabungan dan deposito sehingga terdapat dua jenis penghimpunan dana yaitu : tabungan *mudharabah* dan deposito *mudharabah.* Berdasarkan prinsip ini tidak ada pembatan bagi bank dalam mengunakan dana yang dihimpun. Ketentuan umum di antaranya:

1) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mengenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat

ditimbulkan dari penyimpanan dana, yang dicantumkan dalam aqad.

2) Untuk tabungan *mudharabah*,bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan. Untuk deposito *mudharabah*, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penyimpanan deposito kepada deposan.
3) Tabungan *mudharabah* dapat diambil setiap saat oleh penabungan sesuatu dengan perjanjian yang disepakati, namun tidak diperkenankan mengalami saldo negatif.
4) Deposito *mudharabah* hanya dapat dicairkan sesuai dengan jangka waktu yang telah disepakati. Deposito yang diperpanjang, setelah jatuh tempo akan diperlakukan sama seperti deposito baru, tetapi bila pada akad sudah dicantumkan perpanjangan otomatis maka tidak perlu dibuat akad baru.
5) Ketentuan-ketentuan yang lain yang berkaitan dengan deposito atau tabungan tetap berlaku sepanjang tidak bertentangan dengan syariah.[16]

[16] Dwi Suwiknyo, *Perbankan Syariah: Analisis Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 22-24.

b. Mudharabah muqayyadah on balance sheet

Jenis *mudharabah* ini merupakan simpana khusus (*restricted investment)* dimana pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank.

Kerakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut :

1) Pemilik dana wajib menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus diikuti oleh bank dan wajib membuat akad yang mengatur persyaratan penyaluran dana simpanan khusus.
2) Bank wajib memberitahukan kepada pemilik dana mensenai nisbah dan tata cara pemberitahuan keuntungan dan atau pembagian keuntungan secara resiko yang dapat ditimbulkan dari penyimpana dana. Apabila telah tercapai kesepakatan, maka hal tersebut harus dicantumkan dalam akad.
3) Sabagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti khusus. Bank wajib memisahkan dana ini dari rekening lainnya.
4) Untuk deposito mudharabah, bank wajib memberikan sertifikat atau tanda penimpanan (*bilyet)* deposito kepada deposan.

c. Mudaharabah muqayyadah of balance sheet

Jenis *mudharabah* ini merupakan penyaluran dana*mudharabah* langsung kepada usahanya, dimana bank

bertindak sebagai perantara (*arranger)* yang mempertemukan antara pemilik dana dengan pelaksana usaha. Pemilik dana dapat menetapkan syarat-syarat tertentu yang harus dipatuhi oleh bank dalam mencari bisnis (pelaksana usaha).

Karakteristik jenis simpanan ini adalah sebagai berikut:

1) Sebagai tanda bukti simpanan bank menerbitkan bukti simpanan khusus. Bank wajib memisahkan dana dari rekening lainnya. Simpanan khusus dicatat pada pos tersendiri dalam rekening administrasi.
2) Dana simpanan khusus harus disalurkan secara langsung kepada pihak yang diamanatkan oleh pemilik dana.
3) Bank menerima komisi atas jasa mempertemukan kedua pihak. Sedangkan antara pemilik dana dan pelaksana usaha berlaku nisbah bagi hasil.[17]

b. Produk penyaluran dana

Produk penyaluran dana di bank syariah dapat dikembangkan dengan tiga model yaitu transanksi pembiayaan yang ditujukan untuk memiliki barang dilakukan dengan prinsip jual beli; trnsanksi pembiayaan yang ditujukan untuk mendapatkan jasa dilakukan dengan prinsip sewa; dan transanksi pembiayaan yang ditujukan untuk usaha

[17]Adiwarman Karim*, Bank Islam: analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,20040, hlm. 110-111.

kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan sekaligus barang dan jasa, dengan prinsip bagi hasil.[18]

1. Prinsip jual beli (*ba'i)*

Prinsip jual beli dilaksanakan sehubungan dengan adanya perpindahan kepemilikan barang atau benda (*transfer of property).* Tingkat keuntungan bank ditentukan di depan dan menjadi bagian harga atas barang yang dijual.

Transanksi jual beli dapat dibedakan berdasarkan bentuk pembayarannya dan waktu penyerahan barangnya, yakni sebagai berikut:[19]

a. Pembiayaan *murabahah* (dari kata ribhu yang berarti keuntungan) bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh. Kedua belah pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran. Harga jual dicantumkan dalam akad jual beli dan jika telah disepakati tidak dapat merubah salama berlakunya akad.

b. Pembiayaan *salam* (jual beli barang belum ada). Pembayaran tunai, barang diserahkan tangguh. Bank sebagai pembeli, dan

[18]Dwi Suwiknyo, *Perbankan Syariah: Analisis Laporan Keuangan,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 26.

[19]Adiwarman Karim, *Bank Islam: analisis Fiqih dan Keuangan,* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2004), hlm. 98.

nasabah sebagai penjual. Dalam transanksi ini ada kepastian tentang kuantitas, kualitas, harga dan waktu penyerahan. Ketentuan umum dalam pembiayaan salam diantaranya pembelian hasil produksi harus diketahui spesifikasinya secara jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya. Apabila hasil produksi diterima cacat atau tidak sesuai dengan akad, nasabah harus bertanggung jawab dan mengingat bank tidak menjadikan barang yang dibeli atau dipesannya sebagai persediaan, maka bank dimungkinkan melakukan akad salam pada pihak ketiga (pembeli kedua).

c. Pembiayaan *istishna'*, jual beli seperti akad *salam*, namun pembayarannya dilakukan oleh bank dalam beberapa kali pembayaran. *Istishna'* diterapkan pada pembiayaan manufaktur dan konstuksi. Ketentuan umum *istishna'* yaitu spesifikasi barang pesanan harus jelas seperti jenis, macam, ukuran, mutu dan jumlahnya. Harga jual yang telah disepakati dicantumkan dalam akad dan tidak boleh berubah selama berlakunya akad; juga terjadi perubahan kriteria pesanan dan terjadi perubahan harga setelah akad ditandatangani, maka seluruh biaya tambahan tetap ditanggung nasabah.[20]

[20] Dwi Suwiknyo , *Perbankan Syariah: Analisis Laporan Keuangan,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm 27-29.

2. Prinsip sewa (*ijarah*)

Transanksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip ijarah sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transanksinya. Bila pada jual beli objek transanksinya adalah barang, pada ijarah objek transanksinya adalah jasa.

Pada akhir masa sewa, bank dapat saja menjual barang yang disewakannya kepada nasabah.karena itu dalam perbankan syariah dikenal *ijarah muntahhiyah bittamlik* (sewa yang diikuti dengan berpindahnya kepemulikan). Harga sewa dan harga jual disepakati pada awal perjanjian.[21]

3. Prinsip bagi hasil (*syirkah*)

Prinsip *syirkah* dengan basis pola kemitraan untuk produk pembiayaan di bank syariah dioperasionalkan dengan pola *musyarakah* sebagai berikut :

a. Musyarakah

Kerja sama dalam suatu usaha oleh dua pihak dengan ketentuan umum diantaranya:

1) Semua modal disatukan untuk dijadikan modal proyek musyarakah dan dikelola bersama-sama.

[21] Dwi Suwiknyo, *Perbankan Syariah: Analisis Laporan Keuangan*, (yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm. 30-31.

2) Setiap pemilik modal berhak turut serta dalam menentukan kebijakan usaha yang dijalankan oleh pelaksana proyek.
3) Pemilik modal dipercaya untuk menjalankan proyek musyarakah tidak boleh melakukan tindakan seperti:
    - Menggabungkan dana proyek dengan harta pribadi.
    - Menjalankan proyek musyarakah dengan pihak lain tanpa izin pemilik modal lainnya.
    - Memberi pinjaman kepada pihak lain.
    - Setiap pemilik modal dapat mengalihkan penyertaan atau digantikan dengan pihak lain.
    - Setiap pemilik modal dianggap mengakhiri kerja sama apabila menarik diri dari perserikatan, meninggal dunia dan menjadi tidak cakap hukum.
    - Biaya yang timbul dalam pelaksanaan proyek dan jangka waktu proyek harus diketahui bersama.
    - Proyek yang akan dijalankan harus disebutkan dalam akad.

b. Mudharabah

Kerja sama dilakukan oleh *shahibul mal* yang memberikan dana 100% dengan *mudharib* yang memiliki keahlian. Jika bentuk akadnya *mudharabah muqayyadah*, maka ada pembatan penggunaan modal sesuai dengan permintaan

pemilik modal. Ketentuan umum yang berlaku dalam akad *mudharabah* diantaranya:

1) Jumlah modal yang diserahkan kepada nasabah selaku pengelola modal harus diserahkan tunai, dapat berupa uang atau barang yang dinyatakan nilainya dalam satuan uang. Apabila modal diserahkan secara bertahap, harus jelas tahapannya dan disepakati bersama.
2) Hasil dari pengelolaan modal pembiayaan *mudharabah* dapat diperhitungkan dengan dua cara. *Pertama*, hasil usaha dibagi sesuai dengan persetujuan dalam akad, pada setiap bulan atau waktu yang disepakati. Bank selaku pemilik modal menanggung seluruh kerugian kecuali akibat kelalaian dan penyimpangan pihak nasabah, seperti penyelewengan, kecurangan dan penyalahgunaan dana. *Kedua*, bank berhak melakukan pengawasan terhadap pekerjaan namun tidak berhak mencampuri urusan pekerjaan/usaha nasabah.[22]

B. Murabahah

1. Pengertian *murabahah*

Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Jadi singkatnya,

[22] Dwi Suwiknyo , *Perbankan Syariah: Analisis Laporan Keuangan,* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), hlm 31-34.

murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini telah banyak digunakan oleh bank dan lembaga-lembaga keuangan islam untuk pembiayaan modal kerja, dan pembiayaan perdagangan para nasabahnya.

Murabahah adalah suatu bentuk perjanjian jual beli yang harus tunduk pada kaidah dan hokum umum jual beli yang berlaku dalam *mu'amalah* islam.[23]

a. Landasan teori

1) Al-qur'an

Dalam al-qur'an dijelaskan bahwa:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا 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)**

ٱلَّذِينَ يَأۡكُلُونَ ٱلرِّبَوٰاْ لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ ٱلَّذِي يَتَخَبَّطُهُ ٱلشَّيۡطَٰنُ مِنَ ٱلۡمَسِّۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمۡ قَالُوٓاْ إِنَّمَا ٱلۡبَيۡعُ مِثۡلُ ٱلرِّبَوٰاْۗ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلۡبَيۡعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْۚ

[23]Muhammad, *Sistem dan Prosedur Operasional Bank Syariah*, (Yogyakarta: UII Pres,2001), hlm. 22.

فَمَن جَآءَهُۥ مَوۡعِظَةٞ مِّن رَّبِّهِۦ فَٱنتَهَىٰ فَلَهُۥ مَا سَلَفَ وَأَمۡرُهُۥٓ إِلَى ٱللَّهِۖ وَمَنۡ عَادَ فَأُوْلَٰٓئِكَ أَصۡحَٰبُ ٱلنَّارِۖ هُمۡ فِيهَا خَٰلِدُونَ 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:275)**

C. Margin

1. Pengertian margin

Bank syariah menetapkan margin keuntungan terhadap produk-produk pembiayaan yang berbasis *natural certainty cantracts* (NCC), yakni akad bisnis yang memberikan kepastian pembayaran, baik dari segi jumlah (*amount)* maupun waktu *(timing),*seperti pembiayaan *murabahah, ijarah, ijarah muntahia bit tamlik, salam, dan istisna'.*

Secara teknis, yang dimaksud dengan *margin* keuntungan adalah persentase tertentu yang ditetapkan per tahun perhitungan *margin* keuntungan secara harian, maka jumlah hari dalam setahun ditetapkan 360 hari; perhitungan *margin* keuntungan secara bulanan, maka setahun ditetapkan 12 bulan.

Pada umumnya, nasabah pembiayaan melakukan pembayaran secara angsuran.Tagihan yang di timbulkan dari transanksi jual beli dan atau sewa berdasarkan akad *murabahah, salam, istisna'* dan atau *ijarah* disebut sebagai piutang.Besarnya piutang tergantung pada plafond pembiayaan, yakni jumlah pembiayaan (harga beli ditambah harga pokok) yang tercantum di dalam perjanjian pembiayaan.[24]

Adapun prinsip margin atau keuntungan yaitu sebagai berikut:

a. Keadilan

Yaitu keadilan dalam menentukan *margin* keuntungan sehingga tidak ada pihak yang merasa dirugikan.

b. Kejujuran

Yaitu adanya kejujuran dalam pembagian dan penentuan *margin* keuntungan, jadi tidak ada yang ditutup-tutupi dan tidak adanya penipuan.

c. Kejelasan

Yaitu kejelasan menyampaikan *persentase margin* keuntungan kepada nasabah, berarti tidak adanya *gharar*.

Sebelum menentukan harga maka harus dilihat pertimbangan atas tujuan penentuan penetapan harga itu sendiri. Adapun tujuan bank menetapkan harga *margin* adalah sebagai berikut:

[24] Adiwarman Karim , *Bank Islam: analisis Fiqih dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2004), hlm. 279-280.

a. *Survival*

Merupakan usaha untuk tidak melaksanakan tindakan-tindakan untuk meningkatkan ketika bank sedang dalam kondisi pasar yang sedang menguntungkan.

b. *Profit maximization*

Adalah proses dimana perusahaan menentukan harga dan *output* tingkat yang terbesar mengembalikan keuntungan. Untuk memaksimumkan keuntungan dalam periode tertentu.

c. *Sales maximization*

Gagasan bahwa bisnis perusahaan (terutama yang beroperasi didunia nyata) terutama didorang oleh keinginan untuk mencapai tingkat kemungkinan terbesar dari penjualan, bukan maksimalisasi laba.

d. *Pristage*

Untuk memposisikan jasa bank sebagai jasa yang memiliki citra yang tertinggi (*eklusif*).

e. *Rate of return investment*

Untuk pencapaian *rate of return investment*

f. *One price policy*

Bank menetapkan kebijakan suatu harga atau harga yang sama kepada semua debitur, dalam jumlah yang sama dengan persyaratan yang sama. Harga yang ditetapkan untuk mencegah persaingan, yaitu dengan kesepakatan antar bank melalui penghimpunan bank.Bank

sentral dapat memberikan petunjuk dalam penetapan harga kesepakatan ini.[25]

2. Penentuan *margin* pembiayaan

a. Nisbah bagi hasil antara nasabah dan bank harus ditetapkan sebelum penandatanganan pembiayaan. Nisbah dapat ditentukan seperti 70:30, 60:40 atau berapa saja sesuai dengan kesepakatan bersama.

b. Bank dalam menentukan berapa besar nisbah bagi hasil yang akan diterimanya hendaklah memperhitungkan besar biaya dana (keuntungan bagi hasil deposan dan penabung) serta biaya operasional bank lainnya.

c. Dalam menentukan jumlah keuntungan yang akan dibagikan seandainya perjanjian merupakan kerjasama murni dalam bentuk proyek maka hendaklah mempergunakan pehitungan keuntungan sebelum dikenakan pajak. Seandainya nasabah merupakan suatu PT maka kebijakan perusahaan dalam membagikan *deviden* hendaklah dijadikan sebagai salah satu pertimbangan.[26]

[25] H, Karnaen Dkk, *Apa dan Bagaimana Bank Islam,* (yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992) hlm. 25

[26]Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, (Yogyakarta: AMP YKPN, 2002), hlm. 20.

Metode dalam penentuan *margin* keuntungan pembiayaan antara lain :

a. *Merk-up pricing*

Adalah penetuan tingkat harga dengan *me-markup* biaya produksi komoditas yang bersangkutan.[27]

Contoh :

Bapak A mengajukan pembiayaan untuk membeli mobil seharga Rp. 150.000.000. Bapak A akan membayar mobilsecara tangguh kepada bank selama 15 bulan, dengan cicilan pokok sebesar Rp. 10.000.000 per bulan.

Dikarenakan Bapak A membayar secara tangguh, maka terdapat kewajiban lain yang harus dibayar yaitu membayar keuntungan tambahan kepada pihak bank. Disepakati selama 15 bulan masa tangguh pembayaran, bapak A harus membayar keuntungan sebesar Rp. 21.000.000.

Sehingga dalam 15 bulan Bapak A membayar harga barang total menjadi Rp. 171.000.000. perubahan harga mobil dari Rp. 150.000.000 menjadi Rp. 171.000.000. disebut *mark-up price* atau harga yang dinaikan atas dasar pertimbangan banyak aspek yang ditawarkan pihak bank sebagai penjual dan disepakati oleh nasabah sebagai pihak pembeli. Semuanya disepakati pada saat negoisasi.[28]

[27] Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Pricing di Bank Syariah*, hlm. 178.
[28] Ahmad Dahlan, *Bank Syariah*, (Yogyakarta: Teras, 2012), hlm.194.

b. *Target-return pricing*

Adalah penetuan harga jual produk yang bertujuan mendapatkan tingkat return atas besarnya model yang diinvestasikan. Dalam hal ini, perusahaan akan menentukan beberapa *return* yang diharapkan atas modal yang telah diinvestasikan.[29]

Contoh :

Perusahaan yang telah diproduksi barang A tersebut telah menginvestasikan dananya sebesar Rp. 1.000.000. dengan menghasilkan tingkat return sebesar 20%. Dengan demikian target return pricing dicari sebagai berikut :

Target *return price* = unit *cost* + (*return* yang diharapkan × modal investasi)/ unit *sale*

= Rp. 20 + (0,20 × Rp. 1.000.000)/ 10.000

= Rp. 40

Harga sebesar Rp. 40 merupakan harga yang telah ditargetkan dari banyaknya modal yang telah diinvestasikan, dan harga tersebut yang dijadikan sebagai harga dasar penawaran penjualan kepada calon nasabah.

c. *Perceived-value pricing*

Adalah penentuan harga dengan tidak menggunakan variabel harga sebagai harga jual. Harga jual didasarkan pada harga produk

[29]*Ibid*, hlm. 179.

pesaing dimana perusahaan melakukan penambahan atau perbaikan unit untuk meningkatkan kepuasan pembeli.

Contoh :

Seseorang lebih suka menabung di bank syariah Berkah dari Bank Syariah Permai, walaupun tingkat bagi hasil di Bank Syariah Permai lebih tinggi di banding Bank Syariah berkah. Nasabah merasa lebih puas karena di Bank Syariah Berkah pelayanannya lebih baik dibandingkan dengan pelayanan yang diberikan Bank Syariah Permai.

d. *Value pricing*

Adalah kebijakan harga yang kompetitif atas barang yang berkualitas tinggi. Barang yang baik pasti harganya mahal. Namun perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang mampu menghasilkan barang yang berkualitas dengan biaya yang efesien sehingga perusahaan tersebut dapat leluasa menentukan tingkat harga dibawah harga competitor.[30]

Perhitungan *margin* keuntungan untuk pembiayaan murabahah dapat dilihat dalam contoh soal berikut :

CV adyaksa melakukan negoisasi pada 1 April 20×× dengan Bank Amanah Syariah untuk memperoleh fasilitas murabahah dengan pesanan untuk pembelian mobil kantor dengan rincian sebagai berikut:

– Harga barang Rp. 150 juta

[30] *Ibid*,

– Uang muka Rp. 15 juta (10% dari harga barang)
– Pembiayaan oleh bank Rp. 135 juta
– Margin Rp. 25 juta (20% dr pembiayaan bank)
– Harga jual Rp. 177 juta (harga barang + margin)
– Jumlah bulan angsuran 24 bulan
– Biaya administrasi 1% dari pembiayaan oleh bank

Cara perhitungan angsuran perbulan

Rumus perhitungan angsuran:

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\textbf{jumlah piutang – uang muka}}{\textbf{Jangka waktu angsuran}}$$

Misalkan data murabahah dengan kasus diatas,

$$\text{Angsuran perbulan} = \frac{\textbf{Rp. 117.000.000 – Rp. 15.000.000}}{\textbf{24}}$$

$$= \textbf{Rp. 6.500.00}$$

Cara perhitungan pendapatan *margin*

Pendapatan *margin* = total *margin*/total piutang bersih × 100%

= Rp. 27.000.000 / Rp. 177.000.000 × 100%

= Rp. 15,25423%

Jadi, pendapatan *margin* perbulan sebesar Rp. 1.029.000,-

(6.500.000 × 15.25432%)

D. Minat

1. Pengertian minat

Dalam kamus umum bahasa indonesia, minat adalah kesukaan (kecenderungan hati) kepada sesuatu. Minat merupakan suatu kecenderungan untuk memberikan perhatian dan bertindak terhadap orang, aktivitas atau situasi yang menjadi objek dari minat tersebut dengan disertai perasaan senang. Dengan kata lain ada suatu usaha (untuk mendekati, mengetahui, menguasai, dan berhubungan) dari subyek yang dilakukan dengan perasaan senang, ada daya tarik dari obyek. Minat merupakan sumber motivasi yang mendorong orang untuk melakukan apa yang mereka inginkan bila mereka bebas memilih, bila mereka melihat bahwa sesuatu akan mnguntungkan, mereka merasa berminat. Ini kemudian mendatangkan kepuasan, bila kepuasan berkurang, maka minat pun akan ikut berkurang.[31]

Minat terdiri dari:

a. Pelayanan

Menurut Kotler defenisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Pelanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan

[31] J setiAdi Nugroho,*Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*,(Jakarta: Kencana,2008), hlm. 15.

keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan konsumen itu sendiri.[32]

b. Kepuasan pelanggan

Kepuasan konsumen yaitu sebagai respon konsumen terhadap ketidak sesuaian antara tingkat kepentingan sebelumnya; dengan kinerja actual yang dirasakan setelah pemakaian.

2. Faktor yang mempengaruhi minat

Ada beberapa faktor yang membentuk terjadinya minat nasabah dilihat dari faktor psikologis dan rasional perilaku konsumen.

a. Faktor psikologis

Merupakan faktor yang berkenaan dengan keadaan psikologi nasabah sebelum mempertimbangkan melakukan pembiayaan hingga timbul suatu keinginan. Adapun faktor tersebut antara lain :

1) Motivasi

Menurut ristanti dan john, motivasi adalah dorongan yang menyebabkan seseorang bertindak untuk memenuhi kebutuhan. Sedangkan menurut kotler motivasi adalah kebutuhan yang secara langsung untuk membuat seseorang mencari kepuasan atau kebutuhan.[33]

[32] Philip, Kotler, *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, (Jakarta: salemba Empat, 2002), hlm. 83.

[33] J Setiadi Nugroho,... hlm. 93.

Dari defenisi tersebut daat disimpulkan bahwa motivasi itu muncul karena adanya kebutuhan yang dirasakan oleh konsumen. Kebutuhan sendiri muncul karena konsumen merasakan ketidaknyamanan antara yang seharusnya dirasakan dengan yang sesungguhnya dirasakan. Kebutuhan yang dirasakan tersebut mendorong sseorang melakukan tindakan memenuhi kebutuhan tersebut.

2) Belajar

Menurut angel sumarwan, belajar adalah suatu pengalaman akan membawa kepada perubahan pengetahuan, sikap dan perilaku. Perilaku yang terjadi sebagai akibat dari adanya pengalaman sebelumnya, para teoritis mengatakan bahwa hampir dari semua perilaku manusia berasal dari belajar.

Proses belajar langsung melalui *drive* (dorongan), *stimuli* (rangsangan), *cues* (petunjuk), *response* (tanggapan), dan *reinforcement*(penguatan) yang saling mempengaruhi.

3) Sikap

Sikap adalah ungkapan perasaan konsumen tentang obyek apakah disukai atau tidak dan sikap juga menggambarkan kepercayaan konsumen dari berbagai atribut dan manfaat dari obyek tersebut.

4) Persepsi

Persepsi adalah proses yang dilalui orang dalam memilih, mengorganisasikan dan menginterprestasikan informasi guna membentuk gambaran berarti bagi dunia.[34]

3. Indikator-indikator minat

Menurut Fordinand, minat dapat dedefinisikan melalui indikator-indikator sebagai berikut:

a. Minat transanksional, yaitu kecendrungan seseorang untuk membeli produk.
b. Minat refrensial, yaitu kecendrungan seseorang untuk mereferensikan produk kepada orang lain.
c. Minat preferensial, yaitu minat yang menggambarkan perilaku seseorang yang memiliki prefensi utama pada produk tersebut. Preferensi ini hanya dapat diganti jika terjadi sesuatu dengan produk prefensinya.
d. Minat eksploratif, minat ini menggambarkan perilaku seseorang yang selalu mencari informasi mengenai produk yang diminatinya dan mencari informasi untuk mendukung sifat-sifat positif dari produk tersebut.[35]

[34]Muklis Makmuri, *Perilaku Organisasi*, (yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2008), hlm.111

[35] Http://www.Academia edu/7939776/Minat-Beli-Kotler.

E. Nasabah

1. Pengertian nasabah

Definisi nasabah baru dapat direalisasikan dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan diatur perihal nasabah yang terdiri dari dua pengertian yaitu:

a. Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.
b. Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

Sementara itu Undang-Undang No. 24 Tahun 2004 tentang Lembaga Penjamin Simpanan mengenal pengertian nasabah sebagaimana dijelaskan dalam Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang Perbankan, yaitu :

a. Pengertian Nasabah penyimpan, yaitu nasabah yang menempatkan dananya di bank dalam bentuk simpanan berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.

b. Pengertian Nasabah debitur adalah nasabah yang memperoleh fasilitas kredit atau pembiayaan berdasarkan prinsip syariah atau yang dipersamakan dengan itu berdasarkan perjanjian bank dengan nasabah yang bersangkutan.[36]

2. Macam-macam nasabah

Demikian juga halnya dalam praktek perbankan dikenal ada tiga macam nasabah yaitu :

a. Nasabah deposan yaitu nasabah yang menyimpan dananya pada suatu bank.
b. Nasabah yang memanfaatkan fasilitas kredit perbankan.
c. Nasabah yang melakukan transaksi dengan pihak lain melalui bank. [37]

Kamus besar Bahasa Indonesia menjelaskan nasabah adalah "orang yang biasa berhubungan dengan atau menjadi pelanggan bank (Dalam hal keuangan), dapat juga diartikan sebagai orang yang menjadi tanggungan asuransi, perbandingam pertalian.[38]

---

[36] http://www.landasanteori.com/2015/10/pengertian-nasabah-debitur-penyimpan.html, diakses pada 05 maret 2018, 09:01.

[37] Yusuf Shofie, Perlindungan Konsumen dan Instrumen-instrumen Hukumnya,(Bandung: Citra Aditya Bakti, 2003), hlm. 40-41.

[38] Dinas Pendidikan Nasional, *Kamus Bahasa Indonesia*,(PN. Balai Pustaka, 2003), hlm.775.

Sedangkan Muhammad Djumhana menyebutkan nasabah merupakan konsumen dari pelayanan jasa perbankan.[39]

F. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah)

UMKM telah diatur secara hukum melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil dan menengah. UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia terbukti menjadi kutup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi.

Berdasarkan ukurannya, UMKM dapat dikelompokkan menjadi tiga jenis:

a. Usaha mikro (UMi)

Dalam UU UMKM yang baru, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-

b. Usaha kecil (UK)

Yang dimaksud usaha kecil meurut UU UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan

[39] Muhammad Djumhana, *Hukum Perbankan di Indonesia*, (bandung:Citra Aditya Bakti, 2003), hlm. 282.

yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah.

Usaha kecil ini memiliki kekayaan bersih besar dari Rp.50.000.000,- samapi dengan paling banyak Rp.500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,- samapi dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,-

c. Usaha menengah (UM)

Yang dimasud usaha menengah dalam UU UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha kecil.

Usaha menengah ini memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,-[40]

[40]Bahar, Wahyuni, *Alternatif Pembiayaan Terhadap UMKM Melalui Pasar Modal di Indonesia*, (Jakarta: Centre for Finance,Investment and Securities Law, 2009), hlm.14-15.

BAB III

PENGARUH TINGKAT MARGIN PEMBIAYAAN TERHADAP MINAT NASABAH PADA PRODUK WARUNG MIKRO BANK SYARIAH MANDIRI KCP LUBUK SIKAPING

A. Monografi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kcp Lubuk Sikaping

1. Sejarah Bank Syariah Mandiri (BSM) Kcp Lubuk Sikaping

PT. Bank Syariah mandiri pada awal berdirinya bernama PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang di miliki oleh yayasan kesejahteraan pegawai (YKP) PT. Bank Dagang Negara dan PT. Mahkota prestasi. Atas dasar akta Notaris: R.Soeratman.SH., No. 146 tertanggal 10 agustus 1973. Setelah adanya marger empat bank pemeritah yaitu Bank Bumi Dava (BBD), Bank Dagang Negara (BDN), Bank Eksport Import Indonesia (BEII) dan Bapindo pada tanggal 31 juli 1999 menjadi PT. Bank Mandiri (Persero), maka kepemilikan PT. Bank Susila Bakti (BSB) diambil alih oleh PT. Bank mandiri (Persero).

PT. Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru membuat kebijakan untuk mendukung sepenuhnya dan melanjutkan kebijakan lama dari PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang bermaksud mengubah kegiatan bank dari konvensional menjadi syariah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dilakukan dengan mengubah anggaran dasar tentangnama PT. Bank Susila Bakti (BSB) menjadi PT. Bank Syariah

Sakinah mandiri berdasar angka notaries: Ny. Machrani Moertolo Soenarto. SH., No. 29 tertanggal 19 mei 1999 dan telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman RI dengan surat keputusannya tanggal 1 juli 1999 No.C2-12120.HT.01.04.TH.99.

Maksud tujuan dan nama bank serta seluruh anggaran dasar dari PT. Bank Syariah Sakinah Mandiri kemudian diubah kembali berdasarkan akta Notaris: Sutiipto.SH., No.23 tertanggal 8b September 1999. Nama baru bank yaitu Bank Syariah Mandiri yang kemudian disingkat menjadi BSM. Perubahan-perubahan tersebut telah mendapat persetujuan dari Menteri Kehakiman RI dengan Surat Keputusan Nomor 16495.HT.01.04.TH.99 tertanggal 16 september 1999.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, bank Indonesia (BI) melalui surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No.1/24/KEP.BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti (BSB). Selanjutnya dengan surat keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No.1/1/KEP.DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999. Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti (BSB) menjadi PT. Bank Syariah Mandiri.[41]

Dalam keputusan Bank Indonesia (BI) tersebut, Bank Syariah Mandiri(BSM) bisa beroperasi secara syariah terhitung mulai hari

[41] Buku Panduan Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping.

senin tanggal 1 november 1999. Kelahiran PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) merupakan buah bersama dari para perintis Bank Syariah di PT. Bank Susila Bakti (BSB) dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran Bank Syariah di lingkungan PT. bank Mandiri (Persero).

PT. Bank Syariah Mandiri (BSM) hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi satu keunggulan PT.Bank Syariah Mandiri (BSM) sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia. Pada tahun 2003 ini, kembali memperoleh predikat sebagai bank syariah terbaik di majalah info bank bahkan peringkat yang diraih mengalami peningkatan dan menjadi leader perbankan syariah lainnya.

Sampai dengan tanggal 31 desember 2002, Bank Syariah Mandiri (BSM) telah memiliki 37 kantor cabang pembantu dan 23 kantor kas di seluruh Indonesia. Kantor pusat Bank Syariah Mandiri (BSM) berlokasi di jalan M.H. Thambrin No.5 Telp.(021) 2300509.Fax.(021)39832978. Jakarta. 10340.[42]

[42]www.Syariahmandiri.co.id

B. Visi dan misi Bank Syariah Mandiri (BSM) Kcp Lubuk Sikaping

1. Visi

"Bank Syariah Terdepan dan Modern"

Bank Syariah Terdepan : Menjadi bank syariah yang selaludi antara pelaku industry perbankan syariah di Indonesia pada segmen *cosumer, micro, commercial,* dan *corporate.*

Bank syariah modern : Menjadi bank syariah sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

2. Misi

Misi dari Bank Syariah Mandiri (BSM) yaitu :

a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen *ritel.*
d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah universal.
e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.[43]

[43] buku Panduan Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping.

C. **Produk-produk Pembiayaan Bank Syariah Mandiri (BSM) Kcp Lubuk Sikaping**

Produk-produk pembiayaan yang ada pada PT. Bank Syariah Mandiri kcp Lubuk Sikaping antara lain :

1. Produk-produk pembiayaan (lending)

a. Customer

1) Implan/konsumtif/griya

Fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk pembiayaan kepemilikan rumah tinggal yang diperuntukan untuk individu dan perorangan.

Manfaat

- Angsuran ringan dan tetap sampai jatuh tempo pembiayaan.
- Prosesnya mudah dan cepat.
- Fleksibel untuk beli runah baru atau bekas.
- Asilitas auto debet dari tabungan BSM.
- Bebas biaya penalty bagi yang ingin mempercepat pelunasan.
- Jangka waktu pembiayaan 15 tahun.

Persyaratan

- WNI cakap hukum
- Usia karyawan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo pembiayaan usia 55 tahun pada saat jatuh tempo.

- Fasilitas pembiayaan usia maksimal 60 tahun.

Karakteristik

- DP nasabah 10%dari harga rumah (khusus baru)
- Jangka waktu maksimal 15 tahun untuk pegawai negeri sipil (PNS) sedangkan untuk pengusaha/wiraswasta maksimal 10 tahun.
- Bank akan memproses permohonan nasabah yang sudah lengkap.
- Biaya yang dikenakan yaitu:
    - Biaya administrasi bank 1% dari limit pembiayaan
    - Biaya notaris untuk akad dan pengikat jaminan
    - Biaya asuransi jiwa dan kebakaran
    - Biaya materai
    - Angsuran fixed (tetap) selama 15 tahun

2) PKPA/Koperasi (pembiayaan kepada koperasi karyawan untuk para anggota

Fasilitas penyaluran pembiayaan kepada anggota koperasi karyawan.

Pesyaratan yang harus dilengkapi koperasi :

- Surat permohonan koperasi
- AD/ART koperasi

- Laporan keuangan 2 tahun (RAT)
- SIUP, SITU, TDP, NPWP
- SK pengangkatan dan KTP sebagai bendahara pemotong gaji

Persyaratan yang harus dilengkapi anggota (pegawai tetap minimal 2 tahun) untuk pengajuan pencairan pembiayaan ke BSM :

- Formulir permohonan (foto copy)
- KTP, kartu pegawai (foto copy) dan slip gaji terakhir (amprah gaji)
- Surat rekomendasi dari pimpinan atau kepala dinas (asli)
- Surat kuasa potong gaji (SKPG) asli
- Akad mudharabah/hawalah (foto copy)
- Tanda terima uang (tunai) foto copy

3) Pensiunan

Pembiayaan dengan memberikan kesempatan dan kemudahan memperoleh fasilitas pembiayaan kepada pensiunan.[44]

[44] Brosur produk Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping.

4) BSM oto

Bsm oto merupakan pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor baik baru maupun bekas dengan sistem *murabahah.*

Keunggulan

- Proses cepat dan mudah
- Angsuran tetap selama masa pembiayaaan
- Fleksibel
- Bebas biaya *penalty* untuk pelunasan di percepat
- Tersedia fasilitas *card ownership* program (COP) dengan kemudahan untuk karyawan perusahaan

Syarat dan ketentuan

- Perorangan dengan masa kerja/usaha minimal 2 tahun di bidangnya.
- Usia permohonan BSM oto minimal 21 tahun dan maksimal 55 tahun pada saat jatuh tempo.
- Pengajuan BSM oto dapat dilakukan secara individu atau kolektif oleh instansi dimana pemohon bekerja.
- Usia *fasilitas card ownership* program (COP) diperlukan pejanjian kerja sama (PKS) dengan instansi/perusahaan.

– Jumlah pembiayaan minimal Rp.30.000.000,-

5) Pembiayaan umrah

Pembiayaan untuk mempermudah nasabah dalam memenuhi kebutuhan perjalanan umrah melalui penyelenggaraan umrah yang telah terdaftar dan mempunyai izin dari departemen agama serta memiliki pengalaman usia penyelenggaraan umrah minimal 2 tahun.

6) Pembelian alat kedokteran

Pembiayaan untuk pembelian alat kedokteran barang modal atau peralatan penunjang kerja di bidang kedokteran.

Keunggulan

– Kepastian dan kenyamanan
– Uang muka ringan
– Jangka waktu pembiayaan yang fleksibel
– Proses cepat dan mudah

Persyaratan

– Perorangan
– Dokter, dokter gigi, dokter spesialis, bidan, dll
– Usia maksimal pada saat jatuh tempo pembiayaan adalah 65 tahun

– Peralatan kedokteran yang dibiayai dibeli dari PT. Andini sarana.

7) Talangan haji

Persyaratan untuk mendapatkan dua talangan haji:

– Membuka tabungan MABRUR di BSM

– Setoran pertama untuk mendapatkan porsi Rp.5.554.000,-

– Jangka waktu pelunasan maksimal 1 tahun setelah pendaftaran.

8) Pembiayaan pendidikan/Edukasi BSM

Pembiayaan kepada calon pelajar dalam mendapatkan dana pendidikan yang dibutuhkan dan diperuntukan untuk individu/perorangan dan perusahaan/badan hukum.[45]

b. Mikro

Modal kerja (BSM Customer network financing)

Pembiayaan modal kerja yang diberikan kepada nasabah untuk pembelian persediaan barang dari rekanan yang telah menjalin kerja sama dengan BSM.

Keunggulan dari modal kerja:

– Syarat mudah

– Proses cepat

[45] Brosur Produk Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk sikaping.

- Sesuai syariah
- Angsuran ringan dan tetap hingga akhir pembiayaan
- Mendapatkan pelatihan usaha

Diperuntukan untuk wiraswasta, pegawai dan badan usaha.

c. Gadai emas

Gadai emas merupakan saran untuk mendapatkan dana dalam mengatasi kebutuhan pendidikan, modal usaha, biaya pengobatan, penyelenggaraan hajatan dan kebutuhan lainnya.

Manfaat dan kemudahan gadai emas:

- Aman dan terjamin
- Proses mudah dan cepat
- Biaya pemeliharaan yang kompetitif
- Terkoneksi dengan rekening tabungan

Karakteristik

- Pembiayaan prinsip syariah dan akad *qard* dalam rangka *rahn* dan *akad ijarah*
- Biaya administrasi dan asuransi barang jaminan dibayar padda saat pelunasan

– Biaya pemeliharaan terhitung per 15 hari dibayar cukup pada saat pelunasan

d. Komersil

1) Pembiayaan modal kerja

Fasilitas pembiayaan jangka pendek yang diberikan kepada pelaku usaha baik dalam mata uang rupiah maupun valuta asinguntuk membiayai kebutuhan modal kerja dalam siklus waktu tertentu maksimal 1 tahun.

Fitur

– Limit pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan.
– Pembiayaan dapat dalam mata uang rupiah dan US Dollar.
– Menggunakan prinsip bagi hasil dengan berdasarkan pada *revenue sharing.*
– Pembiayaan dapat bersifat *revolving* dan non *revolving.*
– Pengembalian pembiayaan yang fleksibel sesuai dengan realisasi usaha.
– Jangka waktu minimal 1 tahun dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.[46]

2) **Pembiayaan investasi**

Fasilitas pembiayaan jangka pendek / jangka panjang dalam mata uang rupiah maupun *valuta* asing untuk membiayai

[46] Brosur Produk Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping.

kebutuhan investasi berupa rehabilitasi, modernisasi, perluasan, pendirian proyek baru dan atau kebutuhan khusus lainnya yang dinilai layak oleh bank.

Fitur

- limit pembiayaan disesuaikan dengan kebutuhan.
- Pembiayaan dapat dalam mata uang rupiah dan US Dollar.
- Menggunakan prinsip jual beli / sewa dengan margin yang disepakati bersama.
- *Margin* pembiayaan *fixed* selama masa pembiayaan.
- Jangka waktu pembiayaan minimal 1 tahun / dapat disesuaikan dengan kebutuhan.[47]

D. Sruktur organisasi Bank Syariah Mandiri (BSM) kcp Lubuk sikaping

Struktur organisasi merupakan salah satu alat untuk mencapai tujuan perubahan secara rasional dan efektif. Struktur organisasi yang baik akan memudahkan koordinasi dan komunikasi secara kontrol atas semua aktifitas untuk mencapai semua tujuan. Struktur organisasi merupakan hubungan yang teratur di antara berbagai sektor atau fungsi yang perlu untuk mencapai tujuan dan tanggung jawab serta wewenang dalam suatu organisasi.

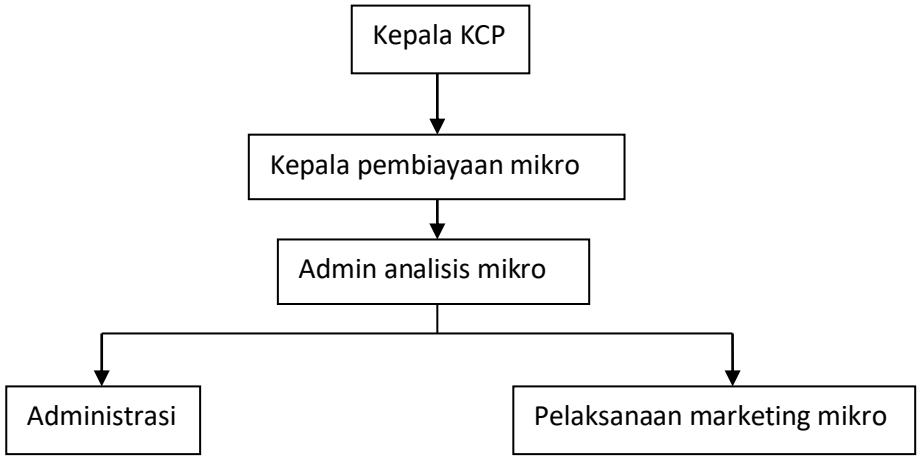
Dengan struktur secara fleksibel dan tegas, maka setiap bagian dan seksi yang ada pada perusahaan melaksanakan tindak lanjut serta menopang tanggung jawab masing-masing hingga menuju pada tujuan akhir. Untuk lebih

[47]Muhammad Hafis,Customer Banking Relationship Manajer Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping,*wawancara*,Lubuk Sikaping,5 Februari 2017.

jelasnya dapat dilihat pada struktur organisasi yang terdapat pada Bank Syariah mandiri (BSM) kcp Lubuk Sikaping.

Gambar 3.2

Struktur organisasi pembiayaan warung mikro



E. Pengertian pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan jangka pendek yang digunakan untuk menfasilitasi kebutuhan usaha dan multiguna dengan maksimal pembiayaan sampai dengan Rp. 100.000.000 dengan akad murabahah. Pembiayaan ini diperuntukan bagi perorangan yang bergolongan berpenghasian tetap seperti PNS, Pegawai swasta, dsb serta badan usaha.

Adapun jenis produk pembiayaan warung mikro yaitu :

1. Pembiayaan usaha mikro tunas (PUM-Tunas)
    - Limit pembiayaan minimal Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) sampai dengan Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah).

- Jangka waktu maksimal 36 bulan.
- Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.

2. Pembiayaan usaha mikro madya (PUM-madya)
    - Limit pembiayaan di atas Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta rupiah) sampai dengan Rp. 50.000.000,- (ima puluh juta rupiah).
    - Jangka waktu maksimal 36 bulan.
    - Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.
3. Pembiayaan usaha mikro utama (PUM-Utama)
    - Limit pembiayaan di atas Rp. 50.000.000,- (lima puuh juta rupiah) sampai dengan Rp. 100.000.000,- (seratuss juta rupiah).
    - Jangka waktu maksimal48 bulan.
    - Biaya administrasi sesuai ketentuan BSM.[48]

Dari hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap salah satu bagian warung mikro yaitu terhadap kepala warung mikro. Dalam produk pembiayaan warung mikro ini yang memakai akad *murabahah*, implikasi dari penggunaan akad *murabahah* mengharuskan adanya penjual, pembeli, dan barang yang dijual.sebagaimana kita ketahui dalam skim murabahah fungsi bank adalah sebagai penjual barang untuk kepentingan nasabah, dengan cara membeli barang yang diperlukan nasabah dan kemudian menjualnya kembali

[48]Produk dan Fitur Pembiayaan wrung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk sikaping.

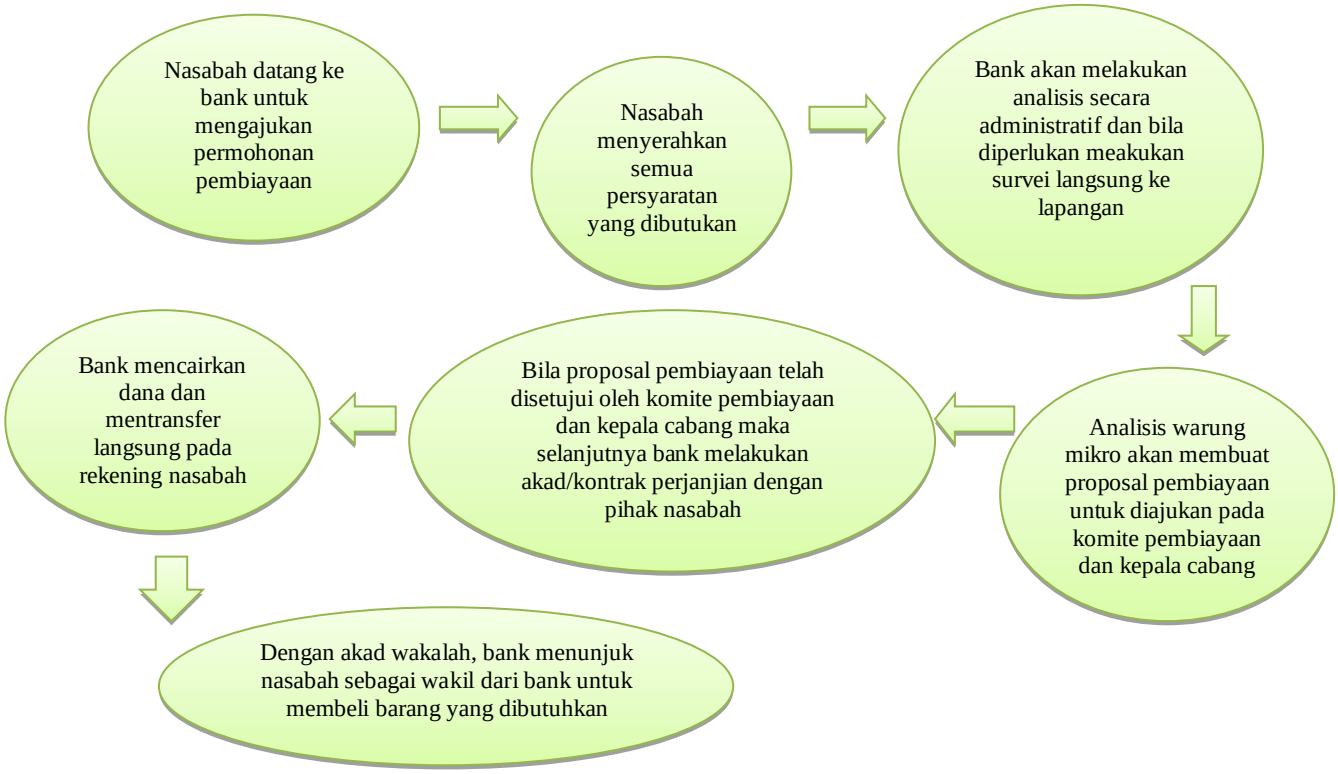
pada nasabah dengan harga jual yang setara dengan harga beli ditambah keuntungan atau *margin* bank dan bank harus memberitahukan secara jujur harga pokok barang dan menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang kepada nasabah.

Pada aplikasinya bank menggunakan media "akad *wakalah*" dengan memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang tersebut. Dengan adanya akad wakalah ini maka bank sepenuhnya menyerahkan dana tersebut kepada nasabah untuk membeli barang-barang yang dibutuhkan oleh nasabah sesuai dengan rencana usaha dan peruntukan pembiayaan tercatat yang telah diserahkan pada pihak bank. Setelah nasabah membeli barang-barang tersebut bank akan menerima laporan pembelian pada nasabah.

Pembiayaan warung mikro Bank Syariah Mandiri merupakan produk alternatif pembiayaan dari bank syariah mandiri yang diperuntukan bagi pengusaha yang skalanya sangat terbatas atau biasa disebut UMKM (usaha mikro kecil dan menengah). Pembiayaan warung mikro ini menggunakan akad *murabahah*. Prosedur pembiayaan warung mikro pada Bank Syariah Mandiri dapat dilihat sebagai berikut:

Gambar 3.3

Prosedur pengajuan pembiayaan warung mikro



Melihat tingginya minat masyarakat tehadap perbankan syariah, maka bank syariah harus menyikapinya dengan baik. Bank syariah melakukan pengembangan terhadap produk yang ditawarkan sehingga memiliki daya tarik dan nilai jual yang dapat memberikan pengaruh pada nasabah. Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping melakukan beberapa hal agar masyarakat berminat untuk memakai produknya terutama produk warung mikro ini.

Dengan melakukan motto (lebih adil dan menentramkan) dan menciptakan merek (PUM-Tunas, PUM-Madya, PUM-Utama) yang digunakan BSM. Sebagai fasiitas yang disediakan untuk menarik nasabah pemilik perseorangan dan badan usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja. Bank

Syariah Mandiri kcp Lubuk Sikaping juga melakukan agar masyarakat lebih mengetahui tentang produk warung mikro ini yaitu dengan memberikan pelayanan kepada nasabah dengan sebaik mungkin, mempromosikan produk yang ada khususnya produk warung mikro dan meningkatkan jumlah DSM dan melakukan pembinaan pada nasabah.

Adapun kelebihan dan kelemahan dari produk warung mikro ini yaitu :

1. Kelebihan produk warung mikro

   Yang menjadi kelebihan dari produk warung mikro BSM ini diantaranya adalah persyaratan tidak memberatkan, *margin* yang sangat kompetitif dan produk ini merupakan produk yang dibuat sesederhana mungkin sehingga dapat dijangkau oleh kalangan masyarakat terbawah sekalipun.

2. Kelemahan produk warung mikro

   Yang menjadi kelemahan produk ini adalah masih adanya persyaratan jaminan yang harus dipenuhi oleh nasabah. Padahal daam peraturan bank syariah mandiri pada pembiayaan mikro tunas (dengan nilai pembiayaan Rp. 2.000.000,- hingga Rp. 10.000.000,- tidak disyaratkan adanya agunan atau jaminan. Namun pada aplikasinya tetap dipersyaratkan adanya jaminan karena alas an moral nazard. Selain itu keterbatasan SDM juga menjadi kendala karena belum semua SDM memahami konsep syariah secara menyeluruh.[49]

[49]Maria Gunarti, Kepala Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping,*Wawancara pribadi*, Lubuk Sikaping, 4 Desember 2017.

F. Pengaruh tingkat margin pembiayaan terhadap minat nasabah pada Produk Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping

Dalam aplikasi produk pembiayaan menggunakan akad *murabahah* ini biasanya digunakan untuk membiayai kepemilikan rumah, kendaraan dan lain sebagainya. Namun sedikit nasabah yang mengetahui akan hal tersebut melainkan dari pihak bank sendiri yang memilihkan akad yang sesuai untuk pembiayaan tersebut. Setiap bank mempunyai aturan tersendiri mengenai hal tersebut, seperti halnya dalam prosedur pengajuan pembiayaan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Maria Gunarti selaku kepala warung mikro Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping, besarnya *persentese margin* ditentukan berdasarkan rekomendasi, usul dan saran dari tim ALCO bank syariah. Dalam menentukan besarnya *persentase margin*, tim ALCO mempertimbangkan beberapa hal seperti melihat pada BI ret pada periode tertentu agar margi di BSM lubuk sikaping juga mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan oleh bank agar jumlah margin tersebut dapat menutupi jumlah biaya yang dikeluarkan oleh bank.[50]

Tingkat *margin* yang di berikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk sikaping pada produk pembiayaan warung mikro yaitu :

[50]Adiwarman Karim, *Bank Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*, hlm.254

Tabel 3.1

Margin warung mikro

Limit pembiayaan	Price (eq.efektif / th)
Rp. 2.000.000,- s.d Rp. 10.000.000,-	36,00%
Rp. 10.000.000,- s.d Rp. 50.000.000,-	32,00%
Rp. 50.000.000 s.d Rp. 100.000.000,-	28,00%

Penetapan *margin* pada produk pembiayaaan warung mikro yang di berikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping untuk masing-masing produknya adalah sebagai berikut :

1. Produk pembiayaan usaha mikro tunas (PUM-Tunas) adalah 36% efektif sesuai dengan periode angsuran atau setara dengan ± 1,7% perbulan.
2. Produk pembiayaan usaha mikro madya (PUM-Madya) adalah 32% efektif sesuai dengan periode angsuran atau setara dengan ± 1,5% perbulan.
3. Produk pembiayaan usaha mikro utama (PUM-Utama) adalah 28% efktif sesuai dengan periode angsuran atau setara dengan ± 1,2% perbulan.

Margin yang diberikan atau yang telah di tetapkan oleh Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping ini setiap tahunnya tidaklah berubah, tetapi

margin akan berubah sesuai dengan besarnya *plafond* yang diajukan oleh nasabah kepada bank dan sesuai kesepakatan nasabah dengan pihak bank ketika mengajukan pembiayaan tersebut. Semakin besar pembiayaan yang diajukan oleh nasabah maka semakin kecil *margin* yang di peroleh oleh pihak bank, begitupun sebaliknya.

Hal tersebut dapat dilihat pada tabel pengajuan pembiayaan produk warung mikro pada bulan November 2016

Tabel 3.2

Pengajuan pembiayaan warung mikro

No	Nama	TGL mulai	TGL JTH tempo	% margin	Plafond pokok
1	BAYU AFRIZAL	13-Nov-15	15-Nov-16	24	12.000.000,00
2	M THOHA	13-Nov-15	15-Nov-18	18	85.000.000,00
3	JUNAIROH	17-Nov-15	20-Nov-18	22	50.000.000,00
4	KHOTIM	20-Nov-15	20-Nov-18	20	68.000.000,00
5	RAHMADI	25-Nov-15	25-Nov-19	20	60.000.000,00
6	YUYUN WAHYUDI	27-Nov-15	25-Nov-18	22	40.000.000,00
7	ERNI YUNITA	27-Nov-15	25-Nov-17	24	11.000.000,00

Dari tabel diatas terlihat bahwa tingkat *margin* yang di berikan oleh bank kepada nasabah sesuai dengan besarnya *plafond* yang diajukan oleh nasabah terhadap bank. Margin yang diberikan oleh bank tidak pernah berubah setiap

tahunnya dan apabila berubah itu tergantung jumlah *plafond* pembiayaan yang di ajukan nasabah kepada Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping.[51]

Untuk menetapkan harga jual yang ditetapkan oleh bank, Bank Syariah mandiri menggunakan teknik *merk-up pricing*, yaitu dengan menambahkan biaya produksi komoditas yang bersangkutan. Di Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping besarnya *presentase margin* berbeda-beda tergantung pada besarnya *plafond*

pembiayaan yang diajukan nasabah.

Adapun rumus sederhana untuk mengetahui total angsuran, pokok pembiayaan dan *margin* keuntungan yaitu sebagai berikut :

Jumlah angsuran = pokok + *margin* keuntungan

Pokok = *plafond* / jangka waktu

Margin keuntungan = *plafond* × *presentase margin*

Dari proses perhitungan *margin* keuntungan di atas, simulasi proses perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan warung mikro di BSM adalah sebagai berikut :

Contoh ilustrasi perhitungan *margin* keuntungan pembiayaan di Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping. Pak Junairoh mempunyai pembiayaan warung mikro di BSM Lubuk Sikaping sebesar 12.000.000 dengan jangka waktu 3 tahun.[52]

---

[51] Data Nasabah Pada Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk sikaping pada Bulan November 2016.

[52] Penelitian dan Wawancara dengan Maria Gunarti Selaku Kepala Warung Mikro BSM Kcp Lubuk Sikaping.

Dari ilustrasi diatas dapat diketahui :

Plafopnd : Rp. 12.000.000

Jangka waktu : 3 tahun

Margin : 24%

Perhitungannya

Pokok = plafond : jangka waktu

= Rp. 12.000.000 : 3 tahun

= Rp. 4.000.000/tahun

= Rp. 330.000/bulan

Margin keuntungan = *plafond* × *presentase margin*

= Rp. 12.000.000 × 24%

= Rp. 2.880.000/tahun

= Rp. 240.000/bulan

Jumlah angsuran = pokok + *margin* keuntungan

= Rp.330.000 + Rp. 240.000

= Rp. 570.000

Nasabah setiap bulannya membayar angsuran sebesar Rp. 570.000 dengan jumlah pokok dan marginya tetap. *Margin* yang ditetapkan oleh Bank Syariah Mandiri ini tidaklah sama dengan bunga yang ditetapkan dalam bank konvensional. Akan tetapi masih banyak masyarakat yang belum mengerti dan memahami sehingga masih menyamakan antara bunga dan margin keuntungan. Perbedaan antara bunga dan margin keuntungan dapat dilihat di bawah ini.

Tabel 3.3

Perbedaan bunga dan margin keuntungan

No	Bunga	*Margin* keuntungan
1	Bunga biasanya terjadi didalam transanksi pinjaman (kredit) dan penghimpunan dana	*Margin* keuntunagan hanya terdapat pada akad jual beli
2	Besarnya *presentase* bunga dikaitkan dengan jumlah uang yang dipinjamkan	*presentase margin* keuntungan didasarkan pada kesepakatan antara pembeli dan penjual
3	Bunga harus tetap dibayarkan walaupun proyek merugi	*Margin* keuntungan adalah hal penjual dan merupakan bagian dari harga yang disepakati antara pembeli dan penjual
4	Eksistensi bunga diragukan (kalau tidak dikecam) oleh semua agama termasuk islam	Tidak ada yang meragukan margin keuntungan atas transanksi jual beli
5	Bunga akan mengembang seiring lamanya waktu pemakaian uang pinjaman	Besarnya akan tetap, disaat jual beli telah disepakati maka besarnya laba tidak akan berubah
6	Besarnya bunga berubah sesuai dengan perkembangan tingkat bunga di pasar	Walaupun ada perkembangan tingkat bunga di pasar, besar *margin* tidak akan terkena

		pengaruh
7	Memiliki sifat: • Aktif • Pihak kreditur secara sepihak menentukan besarnya bunga di awal transanksi • Prasarat transanksi pinjam meminjam uang atau dana merupakan syarat mutlak kreditur	Memiliki sifat: • Pasif (akibat) • Merupakan kesepakatan kedua pihak (penjual dan pembeli) • Bukan prasarat transanksi • Harapan penjual[53]

dari tabel perbedaan antara bunga dan *margin* keuntungan sudah sangat jelas bahwa *margin* tidaklah sama dengan bunga. *Margin* yang ditetapkan oleh bank memberikan dampak terhadap minat nasabah, karena untuk menarik minat nasabah bank memberikan pelayanan yang sangat baik terhadap nasabah terutama nasabah yang tertarik terhadap produk warung mikro dan *margin* yang tetap setiap tahunnya. Hal ini yang menjadikan nasabah untuk tetap bertahan memakai produk warung mikro ini. Dengan *margin* yang tetap nasabah lebih berminat melakukan pembiayaan di BSM dari pada di bank konvensoinal.

[53] http://www.syariahbank.com>perbedaan-bunga-dan-margin-keuntungan-di-produk-peminjaman-bank.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 3.4

Jumlah nasabah yang paling banyak memakai produk warung mikro dilihat dari tingkat margin

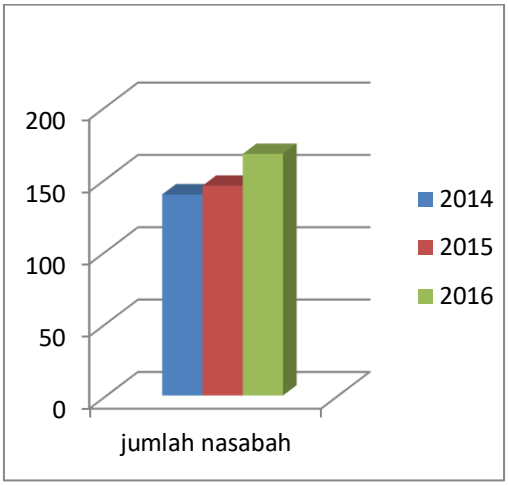
Tahun	Tingkat Margin	Jumlah nasabah	Persentese Jumlah Nasabah
2014	22%	24	0
2015	18%	28	16,6%
2016	24%	32	14,3%

dari tabel diatassudah terlihat bahwa tingkat maegin yang berbeda yang diberikan oleh bank memberikan dampak positif terhadap minat nasabah. Dengan tin gkat margin yang berbeda, tidak mengurangi minat nasabah untuk tetap memakai produk warung mikro tersebut.

Dilihat pada tahun 2014 nasabah yang paling banyak memakai produk warung mikro dengan tingkat margin yang paling banyak disepakati antara bank dan nasabah yaitu 22% dengan jumlah nasabahnya 24 orang, pada tahun 2015 dengan tingkat margin 18% memiliki jumlah nasabahnya 28 orang dan pada tahun 2016 dengan tingkat marginnya 24% memiliki jumlah nasabah sebanyak 32 orang.

Sesuai dengan data yang didapatkan, jumlah nasabah yang memakai produk warung mikro pada bank syariah mandiri kcp lubuk sikaping secara

keseluruhan dengan tingkat margin yang berbeda-beda sesuai besar kecilnya plafond yang di ajukan oleh nasabah kepada bank dapat dilihat dalam grafik dibawah ini.



Dari grafik diatas, terlihat bahwa nasabah yang memakai produk warung mikro di Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping per tiga tahun terakhir yaitu, pada tahun 2014 jumlah nasabah yang memakai produk warung mikro sejumlah 139 orang nasabah, pada tahun 2015 terdapat 145 orang nasabah, dan pada tahun 2016 terdapat 167 orang nasabah.[54]

G. Analisis penelitian

Sesuai penjelasan dan gambaran dari grafik jelas sekali bahwa tingkat *margin* yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping memberikan dampak positif terhadap minat nasabah untuk memakai produk warung mikro ini. basar atau kecilnya jumlah plafond pembiayaan yang diajukan oleh nasabah terhadap bank dan tingkat *margin* yang diberikan oleh

[54]Maria Gunarti, Kepala Warung Mikro Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping,*Wawancara pribadi*, Lubuk Sikaping, 19 Desember 2017.

pihak bank sesuai *plafond* tersebut, nasabah tetap masih berminat dan bertahan untuk memakai produk pembiayaan warung mikro ini.

Dengan pelayanan yang baik dan *margin* yang tetap setiap tahun sangat memberikan pengaruh terhadap minat nasabah karena dibandingkan dengan bank konvensional yang memakai sistem bunga, bank syariah lebih baik untuk nasabah dalam melakukan transanksi ataupun pembiayaan. Dalam bank syariah, naiknya suku bunga di pasar tidak berpengaruh terhadap *margin* yang telah disepakati antara nasabah dan pihak bank, berbeda dengan bank konvensional yang memakai sistem bunga. Jika suku bunga naik maka bunga yang dibebankan pada peminjam berubah sesuai dengan perkembangan tingkat bunga dipasar.

Dari tingkat margin yang telah disepakati oleh bank dan nasabah Terlihat dalam tiga tahun terakhir ini jumlah nasabah yang memakai produk warung mikro setiap tahunnya meningkat, walaupun selisih jumlah setiap tahunnya sangat sedikit sekali yaitu dari tahun 2014 s.d tahun 2015, selisihnya hanya 6 orang nasabah dan pada tahun 2015 s.d 2016, selisihnya sejumlah 22 orang nasabah. Tetapi dengan bertambahnya jumlah nasabah setiap tahunnya sudah memberikan dampak positif tehadap upaya meningkatkan jumlah nasabah pada produk warung mikro dengan tingkat margin yang diberikan oleh Bank Syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping.

Untuk prospek dari pembiayaan warung mikro kedepannya sangat bagus dan potensial karena memang untuk sector menengah kebawah masih belum tergarap bank-bank atau lembaga-lembaga keuangan yang ada saat ini.

Selain itu, salah satu misi dari bank syariah mandiri ke depannya yaitu menjadi bank syariah yang terdepan dalam memperdayakan golongan masyarakat menengah ke bawah.

BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan di Bank syariah Mandiri KCP Lubuk Sikaping dapat disimpulkan bahwa tingkat margin pembiayaan yang diberikan oleh bank pada produk pembiayaan warung mikro memberikan dampak positif terhadap minat masabah. Terlihat dari jumlah nasabah yang memakai produk Warung Mikro pertiga tahun terakhir selalu meningkat dan prosedur yang diberikan oleh bank sudah sangat jelas. Margin yang ada pada Bank Syariah Mandiri Kcp Lubuk Sikaping tidak berubah setiap tahunnya, tetapi margin tersebut berubah sesuai dengan jumlah plafond yang diajukan oleh nasabah terhadap bank. Hal ini tidak menjadi masalah bagi nasabah, dibandingkan dengan bank konvensional yang memakai sistem bunga, nasabah lebih berminat di BSM karena margin yang tetap dan tidak berubah setiap tahunnya. Sampai sekarang nasabah yang memakai produk warung mikro ini setiap tahunnya bertambah jumlahnya walau hanya selisih sedikit. Selain itu, pelayanan yang diberikan oleh bank terhadap nasabah sudah sangat baik dengan segala fasilitas yang disediakan untuk menarik minat nasabah terutama nasabah produk warung mikro.

B. SARAN

Berdasarkan kesimpulan diatas maka dapat dikemukakan saran sebagai berikut :

1. Perlunya cara pempertahankan nasabah yang sudah memakai produk pembiayaan warung mikro agar tidak lari kepada produk bank lain.
2. Lebih meningkatkan lagi kualitas pelayanan terhadap nasabah.
3. Mempererat hubungan antara bank dengan nasabah agar terciptanya suatu ikatan yang sangat baik antara bank dan nasabah.