

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto**

PT Bank Syariah Indonesia Tbk (selanjutnya disebut BSI) resmi beroperasi pada 1 Februari 2021. BSI merupakan bank syariah terbesar di Indonesia hasil penggabungan (*merger*) tiga bank syariah dari Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), yaitu: PT Bank BRI Syariah (BRIS), PT Bank Syariah Mandiri (BSM), dan PT Bank BNI Syariah (BNIS). Terobosan kebijakan pemerintah untuk melakukan merger tiga bank syariah ini diharapkan dapat memberikan pilihan lembaga keuangan baru bagi masyarakat sekaligus mampu mendorong perekonomian nasional.<sup>98</sup>

Bank Rakyat Indonesia Syariah ialah salah satu bank Islam masa kini yang terkenal di Indonesia yang merupakan cabang perusahaan bank BUMN terbesar, PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk.<sup>99</sup> BRI Syariah ini awal mulanya ialah akuisisi Bank Jasa Artha oleh Bank BRI pada tanggal 19 Desember 2007. Bank yang sebelumnya berjalan dengan konsep bunga, kini telah beroperasi sebagai bank dengan prinsip Syariah pada tahun 17 Nopember 2008 usai memperoleh izin resmi dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008.<sup>100</sup> Kemudian saat tanggal 9 Mei 2018, BRI Syariah mulai

---

<sup>98</sup>Achmad Sani Alhusain, Bank Syariah Indonesia: Tantangan Dan Strategi Dalam Mendorong Perekonomian Nasional, *Singkat* Vol. XIII, No.3/I/Puslit/Februari/2021, hal. 19

<sup>99</sup><https://www.cermati.com/artikel/sejarah-dan-perkembangan-bank-syariah-di-indonesia> diakses pada 03 Juli 2021

<sup>100</sup>PT BRI Syariah (Persero), Sejarah BRISyariah, [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id), diakses tanggal

merambah di Bursa Efek Indonesia atau disingkat BEI dan menjadi sebuah perusahaan terbuka yaitu, PT Bank BRI Syariah Tbk atau disingkat BRI Syariah. Perusahaan itu menjadi bank Syariah anak bank BUMN pertama kali yang memperdagangkan sahamnya ke rakyat banyak.

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya No.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRISyariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRISyariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian diubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam.<sup>101</sup>

Sejak tahun 2008 tersebut, PT. Bank BRISyariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.<sup>102</sup>

Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto beralamatkan di Jl. Masjid No.7, Rw. I, Mojosari, Kec. Mojosari, Mojokerto, Jawa Timur. Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP

---

20 Juni 2021.

<sup>101</sup>PT BRI Syariah (Persero), Sejarah BRISyariah, [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id), diakses tanggal 20 Juni 2021.

<sup>102</sup>*Ibid.*

Mojosari berdiri di pusat kegiatan masyarakat Mojosari, Kab. Mojokerto. Hal ini sangat berimbang pada pola kegiatan ekonomi masyarakat sekitar yang terbantu dengan adanya Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari di sekitar mereka. Sejarah berdirinya Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer mengatakan:

“BRI Syariah Kantor Cabang Pembantu Mojosari Mojokerto ini berdiri pada tahun 2011. Pada tahun 2011 bank masih berbentuk Unit Mikro Syariah (UMS) yang hanya melayani nasabah pembiayaan saja dan juga bertempat di salah satu kecamatan di daerah Mojokerto yaitu kecamatan Pungging selama 2 tahun. Kemudian seiring perkembangannya sekarang berada di Ruko Adipura Jl. Gajah Mada No.11, Mojosari Kab. Mojokerto yang merupakan jalan utama di Mojokerto. Selain itu letaknya yang sangat strategis mudah untuk di akses dan terletak di pusat perbelanjaan kabupaten Mojosari.”<sup>103</sup>

Fakta tersebut membuat BSI Ex BRI Syariah KCP Mojosari mampu membantu masyarakat mewujudkan impiannya. Tentunya dengan pola kegiatan yang sesuai syariah, pelayanan yang baik serta kemudahan dalam bertransaksi menambah nilai plus perusahaan dimata masyarakat.

Fakta tersebut membuat Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari mampu membantu masyarakat mewujudkan impiannya. Tentunya dengan pola kegiatan yang sesuai syariah, pelayanan yang baik serta kemudahan dalam bertransaksi menambah nilai plus perusahaan dimata masyarakat.

Adapun Visi dan Misi BSI Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto adalah sebagai berikut:

---

<sup>103</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

## 1. Visi

Menjadi bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

## 2. Misi

- a. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
- b. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
- c. Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapanpun dan dimanapun.
- d. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran<sup>104</sup>

Adapun produk dan layanan bank BSI Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto adalah sebagai berikut:

### 1. Produk Pendanaan

- a. Tabungan Faedah BRI Syariah iB
- b. Tabungan Haji BRI Syariah iB
- c. Tabungan Impian BRI Syariah iB
- d. TabunganKu BRI Syariah iB
- e. Tabungan Mikro BRI Syariah iB
- f. Tabungan Simpanan Pelajar iB (SimPel)

---

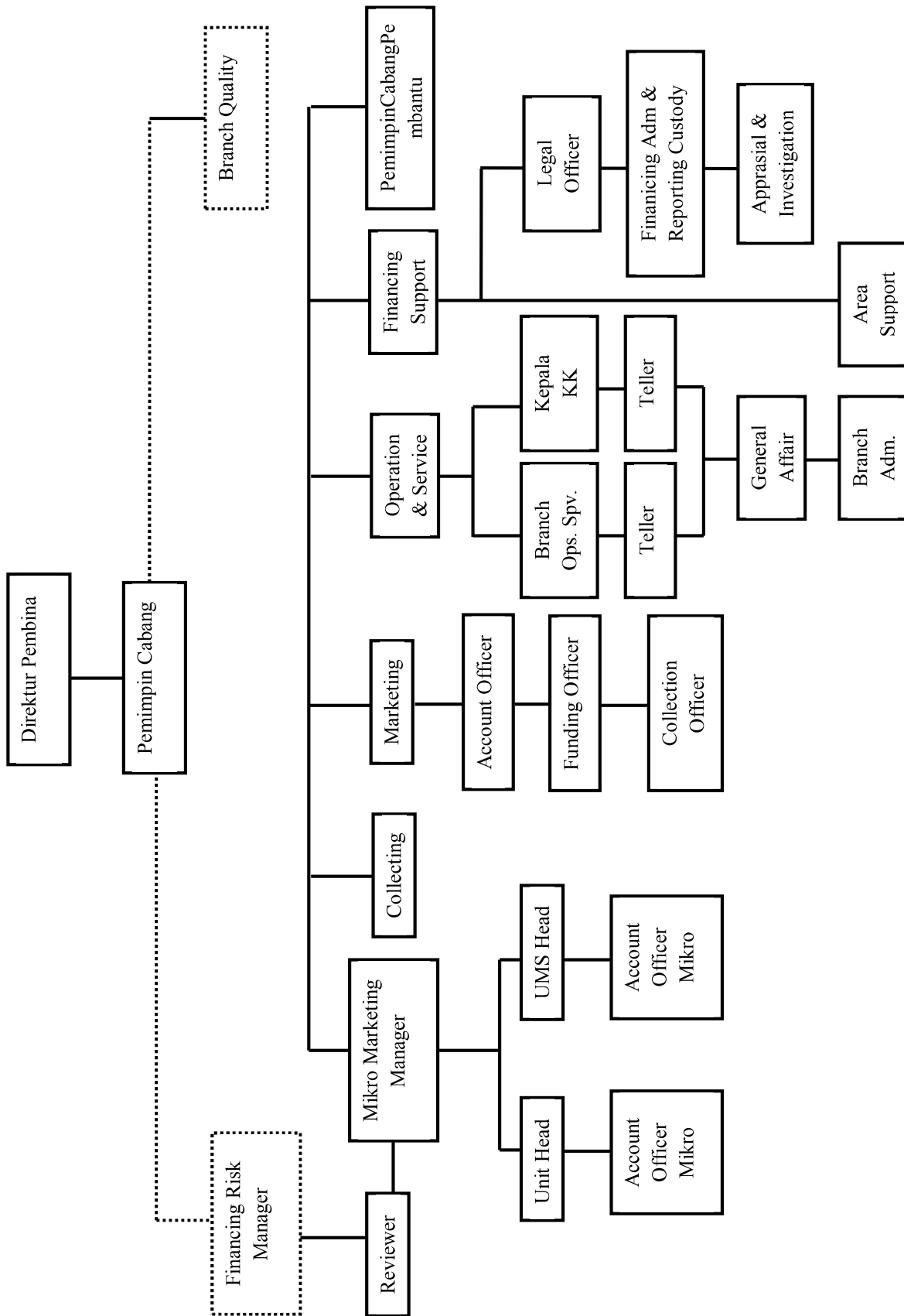
<sup>104</sup>PT BRI Syariah (Persero), Sejarah BRISyariah, [www.brisyariah.co.id](http://www.brisyariah.co.id), diakses tanggal 20Juni 2021

- g. Giro Faedah Wadiah dan *Mudharabah* BRI Syariah iB
  - h. Deposito dan simpanan Faedah BRI Syariah iB
2. Produk Pembiayaan
- a. Pembiayaan Retail Konsumer, yang terdiri dari :
    - 1) KPR BRI Syariah iB (Kepemilikan Rumah)
    - 2) KPR Sejahtera BRI Syariah iB
    - 3) KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor)
    - 4) Gadai
    - 5) Pembiayaan Umroh BRI Syariah iB
    - 6) Pembiayaan Kepemilikan Emas (PKE) BRI Syariah iB
    - 7) KMF BRI Syariah iB
    - 8) KMF Pra dan Purna BRI Syariah iB
    - 9) IMBT Konsumer BRI Syariah iB
  - b. Pembiayaan Retail Kemitraan
    - 1) Multifinance
    - 2) Koperasi Karyawan
    - 3) BMT (Baitul Mal wat Tamwil)<sup>105</sup>

Organisasi yang baik itu harus memiliki struktur organisasi agar kinerja dan operasional suatu organisasi bisa terealisasi dengan baik. Maka dari itu, diperlukan manajemen susunan struktur organisasi yang baik. BSI Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto memiliki pembagian kerja sebagai berikut:

---

<sup>105</sup>*Ibid.*,



Gambar 4.1 Struktur Organisasi BSI Ex BRI Syariah KCP Mojokerto<sup>106</sup>

<sup>106</sup>Dokumentasi BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

## B. Paparan Data Penelitian

*Murabbahah* adalah transaksi jual beli suatu barang sebesar harga perolehan barang ditambah dengan margin yang disepakati oleh kedua belah pihak, dimana penjual menginformasikan terlebih dahulu harga perolehan kepada pembeli.<sup>107</sup> *Murabbahah* menjadi salah satu produk panyaluran dana yang cukup digemari nasabah karena karakteristiknya yang profitable, mudah dalam penerapan, serta dengan *risk factor* yang ringan.

Pembiayaan *Murabbahah* pastinya menggunakan prinsip syariah dalam pelaksanaannya. Bagi hasil menjadi sorotan utama dalam pembiayaan ini dimana nasabah dan pihak Bank sama-sama menanggung untung dan rugi sesuai kesepakatan di awal. Dengan begitu pihak nasabah merasa diberi keamanan dan kenyamanan jika sewaktu-waktu usaha yang mereka jalankan mengalami kerugian. Berbagai fakta tersebutlah yang membuat nasabah yakin untuk memilih *Murabbahah* sebagai jenis pembiayaan yang nantinya diharapkan mampu mengatasi masalah yang mereka alami.

Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto adalah Bank Syariah yang sukses memikat masyarakat untuk menggunakan produk pembiayaannya. Salah satu produk yang paling digemari adalah *Murabbahah*. Produk pembiayaan ini sendiri termasuk yang terlama, Bapak M. Anasrulloh selaku manjer BSI Mojosari, Mojokerto mengatakan:

“Sejak tahun 2011. karena sejak berdirinya outlet BRI syariah tersebut cuma bisa melakukan pembiayaan, termasuk pembiayaan *Murabbahah* ini tanpa ada transaksi lain seperti produk tabungan

---

<sup>107</sup>Ninda Dwi Wulandari, “Metode Perhitungan Margin Murabahah Produk Pembiayaan Murabahah di BMT As-Syafiiyah Metro”, (Lampung: UIN Raden Intan, 2019), hal. 20

ataupun sebagainya. Outlet hanya bisa melayani pembiayaan saja.”<sup>108</sup>

Adapun paparan tentang persepsi nasabah tentang produk pembiayaan *Murabbahah* dan implikasinya terhadap minat beli pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto sebagai berikut:

### **1. Persepsi nasabah tentang produk pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto**

Salah satu produk yang paling digemari adalah *Murabbahah*. Persepsi Nasabah tentang Produk Pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak M. Anasrulloh, *Murabbahah* menjadi produk yang digemari masyarakat.

“Dibandingkan pembiayaan-pembiayaan lainnya produk pembiayaan *Murabbahah* termasuk produk yang banyak digemari nasabah di Bank Syariah Indonesia ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto ini.”<sup>109</sup>

Nikmatul Iradini sebagai karyawan bagian pemasaran menguatkan apa yang dikatakan oleh Manajernya “Produk pembiayaan *Murabbahah* ini sering laku dan banyak di gemari.”<sup>110</sup>

Persepsi yang muncul adalah laku dan digemari oleh nasabah dan calon nasabah. Selain digemari oleh nasabah, produk *Murabbahah* juga menjadi pembiayaan yang diunggulkan oleh pihak Bank karena memang sangat mudah diterima oleh masyarakat luas. Hal itu dibenarkan oleh

---

<sup>108</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>109</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>110</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021



karyawan bagian pemasaran yang mengatakan bahwa *Murabbahah* sangat digemari oleh nasabah dan calon nasabah.

Secara keseluruhan produk *Murabbahah* selalu mengalami peningkatan setiap tahunnya.

“Perkembangan produk pembiayaan *Murabbahah* di Bank Syariah Indonesia ex BRI Syariah KCP Mojokerto ini setiap tahunnya mengalami peningkatan. Namun pada tahun 2015-2017 mengalami penurunan.”<sup>111</sup>

Produk *Murabbahah* secara umum dapat digunakan untuk membiayai segala macam usaha. Namun sebagian besar masyarakat sekitar Mojokerto lebih memilih untuk membiayai kegiatan produksi sepatu.

“Untuk saat ini banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan untuk bahan bahan sepatu maupun produksi sepatu di beberapa wilayah sekitar Mojokerto. Karena masyarakat sekitar banyak yang melakukan usaha produksi sepatu.”<sup>112</sup>

Lebih jelas, Persepsi Nasabah tentang Produk Pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojokerto adalah sebagai berikut:

- a. Produk *Murabbahah* di Bank Syariah Indonesia menarik karena tidak adanya potongan biaya administrasi.

Bank Syariah Indonesia menjadi idola baru bagi masyarakat masa kini. Bank yang diciptakan untuk menangani berbagai problem yang ada pada sistem bank konvensional ini memang menawarkan berbagai macam keunggulan. Salah satu keuntungan yang didapatkan oleh

---

<sup>111</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>112</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

nasabah adalah tidak adanya potongan biaya admin pada segala jenis produk yang ditawarkan, dimana selama ini menjadi problem nasabah yang melakukan transaksi di bank konvensional.

Masyarakat menyatakan bahwa tidak adanya biaya admin setiap bulannya dan juga potongan menjadi alasan mereka memilih produk *Murabbahah*. Selain itu dengan adanya sistem bagi hasil yang diterapkan menjadi nilai plus. Banyak dari masyarakat yang tertarik dengan keunggulan-keunggulan yang ditawarkan oleh produk *Murabbahah* ini.

Produk pembiayaan *Murabbahah* memang terkenal yang terbaik dan sangat digemari oleh masyarakat luas tidak pandang status sosial. Nikmatul Iradini pun mengiyakan pendapat tersebut. Dia mengatakan bahwa sebagian besar calon nasabah lebih tertarik untuk membahas *Murabbahah* dibandingkan dengan jenis pembiayaan yang lainnya. Dia lalu menjelaskan apa saja daya tarik dari produk *Murabbahah* ini.

“Masyarakat lebih tertarik karena disini tidak ada admin dan tiap bulannya juga tidak ada potongan, rata rata nasabah yang melakukan pembiayaan malah sampai bisa menabung juga.”<sup>113</sup>

Pihak bank pun juga tidak melakukan strategi khusus untuk menarik nasabah, karena memang tidak adanya biaya admin yang dibebankan sudah sangat menarik bagi para calon nasabah sendiri.

“Strateginya hanya cukup dengan meningkatkan pelayanan kami dan disini kami juga menjelaskan tidak ada biaya admin sehingga

---

<sup>113</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

masyarakat banyak yang tertarik.”<sup>114</sup>

b. Akadnya jelas dan rinci

Penjelasan akad *Murabbahah* kepada masyarakat secara jelas, rinci dan transparan memang selalu dilakukan oleh pihak bank. Ini bertujuan agar masyarakat paham akan produk yang akan mereka beli dan membuka pikiran bahwa pihak selalu transparan dalam memberikan informasi. Senada dengan hal tersebut, Ibu Wahyu selaku nasabah merasakan sendiri penjelasan yang diutarakan oleh petugas bank sangat jelas, “Banyak sekali, mengenai akad transaksi dan sebagainya semua dijelaskan secara jelas dan rinci.”<sup>115</sup>

Adapun keputusan Ibu Wahyu dalam memilih produk *Murabbahah* dipengaruhi oleh beberapa hal, yaitu:

“Awalnya saya ingin mendirikan usaha dan butuh modal, kemudian disini pihak bank juga menjelaskan harga beli barang secara terang terangan, kemudian tidak hanya itu bank juga menjelaskan mengenai harga beli, biaya yang akan dikeluarkan dan keuntungan yang diinginkan jadi semuanya jelas.”<sup>116</sup>

Karena faktor pelayanan yang baik seperti yang dialami oleh Ibu Wahyu, para calon nasabah pun tertarik untuk menggunakan pembiayaan *Murabbahah*. Hal ini pun diiyakan oleh Bapak M. Anasrulloh “Banyak nasabah yang tertarik kemudian antusias

---

<sup>114</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>115</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>116</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

melakukan pembiayaan *Murabbahah* .”<sup>117</sup>

Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto menambahkan:

“Awalnya saya ingin mendiikan usaha dan butuh modal, kemudian disini pihak bank juga menjelaskan harga beli barang secara terang terangan, kemudian tidak hanya itu bank juga menjelaskan mengenai harga beli, biaya yang akan dikeluarkan dan keuntungan yang diinginkan jadi semuanya jelas.”<sup>118</sup>

Dengan penjelasan yang sangat jelas dan terinci di setiap permasalahan yang nasabah dan calon nasabah tanyakan, membuat mereka yakin untuk membeli produk BSI KCP Mojokerto yang ditawarkan.

c. Sesuai syariat Islam

BSI KCP Mojokerto memang selalu melaksanakan prinsip syariah dalam setiap kegiatan yang mereka lakukan. Dimulai dari pelayanan hingga produk yang mereka tawarkan pun tidak melenceng dari aturan islam. Hal ini menjadi nilai plus bagi nasabah maupun calon nasabah yang akan bertransaksi dengan mereka.

Produk-produk yang menggunakan aturan islam pun sangat digemari oleh masyarakat luas karena menjadi solusi bagi sistem sebelumnya dimana masih mengenakan sistem bunga pada setiap transaksi yang dilakukan. Tidak terkecuali produk *Murabbahah* yang mereka tawarkan, yang menggunakan sistem bagi hasil dan tidak adanya

---

<sup>117</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>118</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

bunga menjadi favorit para nasabah.

Salah satu nasabah yaitu Ibu Wahyu memberikan penilaian mengenai akad *Murabbahah* yang dia gunakan, beliau mengatakan “penilaian tentang akad *Murabbahah* sudah baik, sesuai syariat islam.”<sup>119</sup>

d. Pelayanannya baik dan ramah

Salah satu faktor yang membuat nasabah maupun calon nasabah membeli produk yang BSI Mojosari tawarkan adalah karena pelayanan yang diberikan sangat memuaskan. Pihak Bank selalu tanggap kepada setiap masalah yang nasabah alami dan selalu siap menjawab apa yang nasabah belum mengerti.

Sementara itu ketika dikonfirmasi bagaimana cara memperoleh informasi pembiayaan *Murabbahah*, Ibu Wahyu menjawab:

“Awalnya saya nasabah disini sudah 10 tahun yang lalu dan disini pelayanannya juga enak ramah, kebetulan saya ingin memiliki usaha dan saya berniat meminjam modal dan melakukan pembiayaan disini.”<sup>120</sup>

Narasumber menambahkan bahwa faktor bagi hasil yang diberikan juga menarik perhatiannya dalam membeli produk *Murobbahah*.

“Iya karena itu, menurut saya juga pelayanan yang dilakukan karyawan sangat baik sekali, bertutur kata sopan, melayani nasabah juga dengan baik dan pencairannya pun cepat.”<sup>121</sup>

Dengan *track record* yang bagus dari segi pelayanan dan

---

<sup>119</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>120</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>121</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

kemudahan yang diberikan, menjadikan nasabah selalu puas dengan apa yang mereka dapatkan. Termasuk Ibu Wahyu ketika ditanya, apakah karena kemudahan yang diberikan dan pelayanan dari BSI ex BRIS Mojokerto yang membuatnya menetapkan pilihan disana.

Ibu Wahyu selalu mengiyakan ketika ditanya apakah masalah bagi hasil dan angsuran ringan yang membuatnya memilih pembiayaan *Murabbahah* .

“Iya karena itu, menurut saya juga pelayanan yang dilakukan karawan sangat baik sekali, bertutur kata sopan, melayani nasabah juga dengan baik dan pencairannya pun cepat.”<sup>122</sup>

Tidak bisa dipungkiri memang pelayanan yang memuaskan menjadi ujung tombak perusahaan dalam mempertahankan nasabah dan merayu calon nasabah untuk bergabung dengan mereka. Begitupun yang dialami oleh Ibu Wahyu yang mendapatkan pelayanan yang baik dari pihak Bank sebelum memutuskan pilihan untuk membeli pembiayaan *Murabbahah*.

Selama 3 tahun menjadi nasabah dari BSI ex BRIS Mojokerto, Ibu Wahyu memberikan penilaian terhadap pembiayaan *Murabbahah* yang dia gunakan, beliau mengatakan “Pelayanan disini cukup baik, ramah ramah juga.”<sup>123</sup>

Begitupun ketika ditanya masalah penilaian pembiayaan *Murabbahah* yang telah dijalankan oleh pihak Bank, Ibu Wahyu

---

<sup>122</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>123</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

memberikan respon yang sangat positif, “Menurut saya cukup baik, dan sangat membantu.”<sup>124</sup>

Jadi secara keseluruhan Ibu Wahyu selaku Nasabah dari Bank Syariah Indonesia ex BRI Syariah KCP Mojokerto sangat puas dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak Bank. Mulai dari sikap yang ramah, sangat tanggap terhadap masalah yang dialami oleh nasabah serta berusaha memberikan solusi yang terbaik.

Selain itu Ibu Sherli juga memberikan alasan mengapa ia memilih BSI ex BRIS KCP Mojokerto dibandingkan dengan lembaga keuangan lain, beliau mengatakan “Karena lokasinya dekat, karyawan disini juga ramah ramah, transaksi juga mudah.”<sup>125</sup>

Pelayanan ramah dan baik menjadi prioritas perusahaan terutama BSI ex BRIS KCP Mojokerto dalam mempertahankan nasabah dan merayu calon nasabah untuk bergabung menjadi anggota. Pelayanan yang baik dan ramah menjadi salah satu dambaan calon nasabah sebelum memutuskan pilihan untuk membeli pembiayaan *Murabahah*.

e. Bagi hasilnya menguntungkan

Bapak M. Anasrulloh menambahkan bahwa selain tidak ada biaya admin dan potongan tiap bulannya, keuntungan yang dijanjikan pun sangat menggiurkan. Bagi hasil menjadi pengganti yang sempurna bagi sistem bunga yang digunakan di lembaga keuangan konvensional.

---

<sup>124</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>125</sup>Wawancara dengan Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

“Disampaikan akad jual beli, daya tarik nasabah kebanyakan pada keuntungannya bukan pada bunga.”<sup>126</sup>

Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto memang menjadi lembaga keuangan yang sangat membantu mengangkat perekonomian masyarakat. Tidak bisa dipungkiri namanya pun dikenal oleh sebagian masyarakat sekitar. Seperti Ibu Serli, calon nasabah yang tinggal tidak jauh dari lingkungan Bank ini ketika ditanya apakah mengetahui dan mengenali Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto.

Produk *Murabbahah* masih menjadi jenis pembiayaan yang sangat digemari oleh calon nasabah. Produk *Murabbahah* memiliki keunggulan dalam hal proses bagi hasil yang diberikan. Dimana sistem bagi hasil ini dapat menggantikan sistem bunga yang selama ini tidak disukai oleh nasabah. Selain itu pada pembiayaan *Murabbahah* juga tidak dikenakan biaya admin yang tentunya meringankan bagi nasabah.

Dalam meningkatkan minat beli produk *Murabbahah* tersebut maka perlu diterapkannya segmentasi, *targeting* dan *positioning*. Promosi dilakukan dengan personal *selling*, periklanan, dan publisitas. Jika belum maksimal bisa dengan strategi promosi yang lebih canggih melalui website dan BSI Mobile.

Manajer sendiri mengakui bahwa strategi promosi yang dilakukan masih sangat minim.

---

<sup>126</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021



“Untuk promosi produk di Bank Syariah Indonesia ex BRI Syariah KCP Mojosari ini hanya dilakukan dari mulut ke mulut antar nasabah 1 ke nasabah yang lain saja tidak ada upaya lebih yang dilakukan.”<sup>127</sup>

Nasabah yang merasakan kemudahan ini, mulai menyebarkan informasi kepada saudara atau tetangganya, Dampaknya banyak calon nasabah yang mengetahui produk *Murabbahah* ini. Ketika ditanya apakah mengetahui produk *Murabbahah* yang dikeluarkan oleh BSI KCP Mojosari, Serli salah satu calon nasabah menjawab “Iya saya tau produk *Murabbahah* yang dikeluarkan oleh BSI KCP Mojosari”<sup>128</sup>

Dalam menghadapi nasabah dan calon nasabah yang terus meningkat setiap waktunya, Bank punya cara tersendiri agar masyarakat dapat terlayani dengan baik dan meninggalkan kesan positif bagi pihak Bank.

“Untuk membentuk persepsi yang baik dari nasabah Bank Syariah Indonesia ex BRI Syariah KCP Mojosari ini melayani dengan siap dan tanggap, menanggapi masalah atau kendala kendala yang dialami oleh nasabah dan membantu permasalahan yang dialami oleh nasabah.”<sup>129</sup>

Pihak Bank pun selalu berusaha agar produk *Murabbahah* dapat diterima dengan baik oleh masyarakat dengan cara menjelaskan apa saja kelebihan yang ditawarkan.

“Strateginya hanya cukup dengan meningkatkan pelayanan kami dan disini kami juga menjelaskan tidak ada biaya admin sehingga masyarakat banyak yang tertarik.”<sup>130</sup>

---

<sup>127</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>128</sup>Wawancara dengan Ibu Serli selaku calon nasabah pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>129</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>130</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI

Tidak hanya dengan penjelasan secara singkat saja, tapi pemasaran juga dilakukan dengan cara melakukan pendekatan lebih kepada calon nasabah.

“Disini saya lebih melakukan pendekatan kepada calon nasabah, sehingga masyarakat merasa nyaman dan terbantu kemudian masyarakat akan yakin dan melakukan pembiayaan *Murabbahah* disini.”<sup>131</sup>

Bank Syariah Indonesia ex BRI Syariah KCP Mojokerto dari waktu ke waktu terus melakukan ekspansi pada sektor pemasaran. Diantaranya adalah dengan cara peningkatan dalam pelayanan yang mereka berikan baik pada waktu di perusahaan maupun di lapangan. Tidak bisa dipungkiri memang pelayanan yang baik akan mendatangkan begitu banyak keuntungan.

Salah satu tanda masyarakat berminat pada produk *Murabbahah* adalah seringnya mereka bertanya. Bagi hasil menjadi topik hangat yang selalu ditanyakan calon nasabah ketika mereka ditawari produk ini. “Rata rata masyarakat menanyakan bagi hasil yang akan diperoleh. Selebihnya mereka akan menanyai persyaratan.”<sup>132</sup>

Selain mengenai sistem bagi hasil, nasabah juga berhak mendapat seluruh informasi mengenai akad *Murabbahah* ini seperti apa. Ketika ditanya bagaimana para nasabah mendapatkan informasi mengenai akad *Murabbahah* ini, Bapak M. Anasrulloh menjelaskan:

---

Syariah KCP Mojokerto Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>131</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>132</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

“Melalui mulut ke mulut biasanya yang sering terjadi misal nasabah A melakukan pembiayaan kemudian memberitakan kepada tetangganya lalu tetangganyapun ikut teraarik dan melakukan pembiayaan juga, biasanya sih seperti itu jadi nasabah memperoleh informasi pembiayaan *Murabbahah* ini dari mulut ke mulut.”<sup>133</sup>

Kredit merupakan penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan pinjam-meminjam antara bank dan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasi utangnya setelah jangka waktu tertentu dengan pemberian bunga. Sementara itu, pembiayaan merupakan dukungan pendanaan untuk kebutuhan atau pengadaan barang/jasa/asset tertentu yang mekanisme umumnya melibatkan tiga pihak yaitu pihak pemberi pendanaan, pihak penyedia barang dan pihak yang memanfaatkan barang.

Pembiayaan modal kerja syariah sebagai pembiayaan dengan periode waktu pendek atau panjang untuk pengusaha yang memerlukan tambahan modal kerja sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Modal kerja ini biasanya diperlukan untuk kebutuhan membayar biaya produksi, membeli material untuk bahan baku, perdagangan barang dan jasa, serta pengerjaan proyek. Fasilitas pembiayaan syariah ini bisa diberikan untuk semua usaha yang dinilai memiliki prospek, juga tidak melanggar syariat islam dan peraturan perundangan yang berlaku.

Ketika ditanya masalah keikutsertaan menjadi nasabah kredit di BSI ex BRIS Mojosari, Ibu Wahyu menjawab “saya telah menjadi

---

<sup>133</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

nasabah kredit di BSI ex BRIS Mojosari selama 3 tahun ini mbak”<sup>134</sup>

Ibu Wahyu juga sudah paham bahwa yang dia ambil adalah jenis pembiayaan *Murabbahah*, “Tau, karena sudah dijelaskan diawal.”<sup>135</sup>

Bukan hal tabu lagi keistimewaan menggunakan pembiayaan di Bank Syariah adalah karena adanya sistem bagi hasil yang menggantikan sistem bunga. Sehingga para nasabah pun merasa sangat diuntungkan dengan adanya sistem bagi hasil ini. Namun, Ibu Wahyu ada tambahan sendiri mengapa dia memilih pembiayaan *Murabbahah* di BSI ex BRIS Mojosari.

## **2. Minat beli nasabah terhadap pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto**

Minat beli merupakan bagian dari komponen perilaku dalam sikap mengonsumsi. Minat merupakan suatu kondisi yang terjadi apabila berhubungan dengan keinginan atau kebutuhan sendiri, dengan kata lain ada kecenderungan apa yang dilihat dan diamati seseorang adalah suatu yang berhubungan dengan keinginan dan kebutuhan seseorang tersebut.

Begitu juga dengan minat beli calon nasabah untuk menggunakan pembiayaan *Murabbahah* dipengaruhi oleh keinginan dan kebutuhan orang tersebut. Dalam artian calon nasabah akan membeli produk *Murabbahah* ketika produk tersebut sesuai dengan keinginan atau kebutuhan yang dia butuhkan saat itu. Oleh sebab itu, produk *Murabbahah* harus menjadi solusi bagi nasabah yang menggunakannya.

---

<sup>134</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>135</sup>Wawancara dengan Ibu Wahyu selaku Nasabah BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

Presepsi masyarakat yang positif tentang produk pembiayaan *Murabbahah* sebagaimana dipaparkan dalam sub bab sebelumnya, menurut manajer BSI berbanding lurus dengan minat masyarakat untuk mengajukan permohonan pembiayaan *Murabbahah*. Ini ditandai dengan calon nasabah yang mulai menanyakan berbagai macam hal seputar produk *Murabbahah*. Hal ini pun sejalan dengan Bapak M. Anasrulloh selaku manajer Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto:

“Iya, rata-rata masyarakat yang tertarik tanpa pikir panjang lagi mereka akan melakukan pembiayaan *Murabbahah*, calon nasabah pun punya berbagai macam alasan yang membuat mereka tertarik mengajukan pembiayaan *Murabbahah*, masyarakat lebih tertarik karena disini tidak ada admin dan tiap bulannya juga tidak ada potongan.”<sup>136</sup>

Persepsi masyarakat yang positif tentang produk *Murabbahah* sebagaimana dipaparkan dalam sub bab sebelumnya, menurut manajer BSI berbanding lurus dengan minat masyarakat untuk mengajukan permohonan pembiayaan *Murabbahah*:

“Saya merasakan manfaat dari produk *Murabbahah*, karena secara pelayanan baik dan secara produk itu mudah digunakan, iya yang utama adalah sesuai dengan hukum yang berlaku.”<sup>137</sup>

Selanjutnya diperkuat Ibu Sherli ketika ditanya tentang persepsi positif produk *Murabbahah* di BSI KCP Mojosari Mojokerto.

“Iya, saya tertarik terhadap produk pembiayaan terutama pembiayaan *Murabbahah* di BSI KCP Mojosari Mojokerto, karena memang membantu usaha saya dan prosesnya mudah.”<sup>138</sup>

---

<sup>136</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>137</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>138</sup>Wawancara dengan Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

Bapak M. Anasrulloh selaku manajer Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto menambahkan:

“Sistem pembiayaan *Murabbahah* yang sesuai dengan syariat islam menjadi dambaan bagi setiap muslim dalam membelanjakan hartanya untuk *Murabbahah*, dengan demikian muncullah persepsi masyarakat yang positif tentang produk *Murabbahah*, terutama nasabah yang telah menjadi anggota.”<sup>139</sup>

Sistem perekonomian yang sesuai dengan syariat islam menjadi dambaan bagi setiap muslim dalam membelanjakan hartanya. Sistem syariah diyakini menjadi pengganti sistem konvensional yang masih menggunakan bunga. Begitu juga yang diharapkan oleh nasabah BSI KCP Mojosari ketika mereka memilih pembiayaan *Murabbahah*, Bapak M. Anasrulloh mengatakan “Karena disini warga mayoritas islam dan mereka melakukan pembiayaan disini karena disini sesuai dengan prinsip syariah.”<sup>140</sup>

Jadi minat beli calon nasabah terhadap jenis pembiayaan *Murabbahah* sangat dipengaruhi oleh prinsip syariah yang digunakan dalam produk tersebut. Dalam Bank Syariah menganut sistem bagi hasil sebagai pengganti sistem bunga pada Bank Konvensional yang selama ini masih diragukan kehalalannya.

Dengan prospek yang sangat bagus dalam sistem syariah maka banyak dari calon nasabah yang berminat pada produk-produk syariah. Mereka tidak ragu lagi karena mereka merasa usaha yang dijalankan akan lebih

---

<sup>139</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>140</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

aman dan berkah. Ibu Sherli pun menyetujui hal tersebut ketika ditanya tentang minatnya terhadap produk pembiayaan di BSI KCP Mojosari Mojokerto.

“Iya, saya sangat berminat terhadap produk pembiayaan di BSI KCP Mojosari Mojokerto dan ingin bertanya dulu dengan pembiayaan tersebut.”<sup>141</sup>

Promosi merupakan ujung tombak dalam memasarkan produk perusahaan. Begitu pula yang dilakukan BSI KCP Mojosari untuk memasarkan produknya. Ibu Sherli menjadi salah satu calon nasabah yang terpincut dengan promosi yang dilakukan pihak Bank.

Beginilah jawaban dari Ibu Sherli ketika ditanya apakah promosi dari pihak dapat menumbuhkan minat beli, beliau mengatakan “Iya, tentu saja ini berkat promosi yang luar biasa dari pihak Bank.”<sup>142</sup>

Efek dari promosi dari pihak Bank, banyak dari calon nasabah yang datang ke Bank untuk menunjukkan minat mengajukan pembiayaan *Murabbahah*. Ketika ditanya seberapa sering masyarakat yang datang ke Bank untuk menanyakan hal tersebut, Bapak M. Anasrulloh menjawab “Rata rata tiap bulan 20-25 nasabah.”<sup>143</sup>

Ibu Nikmatul Iradini mengatakan calon nasabah yang datang untuk menanyakan perihal pembiayaan *Murabbahah* memberikan kesan yang positif. Dengan respon positif, Ibu Nikmatul Iradini mengatakan mereka

---

<sup>141</sup>Wawancara dengan Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>142</sup>Wawancara dengan Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>143</sup>Wawancara dengan Bapak M. Anasrulloh selaku Manajer BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

biasanya akan melanjutkan untuk membeli produk *Murabbahah*, “Iya biasanya langsung melanjutkan.”<sup>144</sup>

Baik masyarakat yang sekedar bertanya maupun yang melanjutkan untuk membeli produk *Murabbahah* akan diberikan informasi secara rinci dan lengkap, Ibu Nikmatul Iradini mengatakan “Sudah mengerti, karena disini tidak ada yang ditutup-tutupi semua sudah dijelaskan diawal waktu akad.”<sup>145</sup>

Strategi pemasaran yang tepat dan jitu menjadi senjata utama Bank untuk menarik nasabah. Selain itu kepercayaan nasabah menjadi prioritas nomor satu lainnya dalam hal pelayanan. Disini dibuktikan dengan pemberian informasi lengkap mengenai produk yang ditawarkan tanpa ditutup-tutupi sedikitpun.

Baank Syariah Indonesia memang selalu menawarkan kemudahan-kemudahan yang menguntungkan nasabah. Dengan benefit dan kemudahan yang ditawarkan, sebagian besar calon nasabah yang tertarik dengan penawaran *Murabbahah* akan langsung mengajukan diri untuk membeli produk tersebut. Setidaknya seperti itulah yang dialami oleh Ibu Nikmatul Iradini sebagai karyawan bagian pemasaran. Ibu Nikmatul Iradini mengatakan “Iya, biasanya masyarakat yang tertarik akan langsung melakukan pembiayaan.”<sup>146</sup>

---

<sup>144</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>145</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>146</sup>Wawancara dengan Ibu Nikmatul Iradini selaku Karyawan Bagian Pemasaran BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021



Seperti sudah ada hati antara calon nasabah dan karyawan bagian pemasaran, Ibu Sherli selaku calon nasabah mengiyakan ketika ditanya apakah tertarik dengan BSI KCP Mojosari. Ibu Sherli mengatakan “Iya, saya tertarik dengan pembiayaan di BSI KCP Mojosari.”<sup>147</sup>

Begitupun pendapat Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto “Iya menarik karena disini banyak produk yang ditawarkan.”<sup>148</sup>

BSI KCP Mojosari Mojokerto selalu meningkatkan kualitas pemasaran yang mereka lakukan. Tidak hanya *Murabbahah* yang ditawarkan tetapi ada juga Wadiah, Deposito dan lain-lain. Masing-masing produk memiliki keunggulan masing-masing sesuai dengan masalah calon nasabah yang dialami.

BSI KCP Mojosari Mojokerto selalu meningkatkan kualitas pemasaran yang mereka lakukan. Tidak hanya *Murabbahah* yang ditawarkan tetapi ada juga Wadiah, Deposito dan lain-lain. Masing-masing produk memiliki keunggulan masing-masing sesuai dengan masalah calon nasabah yang dialami.

---

<sup>147</sup>Wawancara dengan Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

<sup>148</sup>Wawancara dengan Ibu Sherli selaku masyarakat calon nasabah Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto pada Selasa, 12 Juni 2021

### C. Temuan Penelitian

#### 1. Persepsi nasabah tentang daya tarik pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto

Adapun persepsi nasabah tentang daya tarik pembiayaan *Murabbahah* sebagai berikut:

- a. Tidak adanya biaya admin menjadi daya tarik sendiri bagi calon nasabah yang akan membeli produk dari BSI KCP Mojosari Mojokerto. Karena selama ini biaya admin yang besar selalu menjadi hal yang dirasa berat oleh para nasabah ketika mereka melakukan transaksi di perbankan.
- b. Sistem akad yang jelas dan penjelasan yang rinci oleh petugas menjadi nilai sendiri bagi calon nasabah. Mereka mengatakan menjadi lebih memahami dengan produk yang ditawarkan dan juga sangat menyukai dengan penjelasan yang diberikan karena terkesan tidak ada yang ditutupi dari setiap transaksi yang terjadi.
- c. Sistem bank yang menganut sistem syariah sangat disukai oleh para nasabah karena memberikan berbagai macam keunggulan dan kemudahan yang belum pernah nasabah rasakan sebelumnya.
- d. Pelayanan menjadi hal nomor satu yang selalu dijunjung oleh pihak bank dalam memberikan pelayanan kepada para nasabah maupun calon nasabah. Dengan pelayanan yang baik maka akan tercipta citra perusahaan yang baik pula sehingga mampu

menaikkan kesan yang bagus di masyarakat.

- e. Bagi hasil menjadi faktor lain mengapa produk *Murabbahah* menjadi salah satu produk yang paling digemari oleh nasabah karena kemudahan dan keuntungan bagi nasabah ketika usaha yang mereka lakukan berhasil maupun gagal sekalipun.

## **2. Minat beli nasabah terhadap pembiayaan *Murabbahah* pada Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto**

Minat beli nasabah terhadap pembiayaan *Murabbahah* di Bank Syariah Indonesia Ex BRI Syariah KCP Mojosari Mojokerto cukup tinggi, hal ini antara lain didorong oleh persepsi mereka yang baik tentang produk *Murabbahah* sebelum memutuskan menjadi nasabah. Persepsi yang baik tentang produk *Murabbahah* mendorong minat masyarakat untuk menjadi nasabah *Murabbahah*, selain itu produk yang ditawarkan selalu memiliki keunggulan yang menguntungkan bagi nasabah sehingga para nasabah tidak segan-segan untuk membeli produk yang pihak bank tawarkan. Salah satunya adalah produk *Murabbahah* yang sangat menguntungkan masyarakat.