

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Profil Lembaga**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian ini terletak di Bank Syariah Indonesia KK Tulungagung Trade Center (Ex. BRI Syariah) yang dimana berada di Ruko Panglima Sudirman Trade Center Blok A1, Jl. Hasanuddin, Kenayan, Kec. Tulungagung, Kab. Tulungagung. Letak lokasi yang berada didekat jalan raya mempermudah alat transportasi untuk masuk dan mempermudah nasabah mencari atau menjumpai bank syariah ini.

##### **2. Sejarah Berdirinya BRI Syariah**

PT Bank Syariah Tbk tidak lepas dari akuisisi yang dilakukan oleh PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk terhadap Bank Jasa Arta pada tanggal 19 Desember 2007. Setelah mendapatkan izin usaha dari Bank Indonesia melalui surat No. 10/67/KEP. GBI/DPG/2008 pada tanggal 16 Oktober 2008 BRI Syariah resmi beroperasi pada tanggal 17 November 2008 dengan nama PT Bank BRI Syariah dan seluruh kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip syariah.

Pada tanggal 19 Desember 2008, Unit Usaha Syariah PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk melebur kedamaian PT Bank BRI Syariah. Proses *spin off* telah berlaku secara efektif sejak tanggal 1 Januari 2009 dengan penandatanganan yang dilakukan oleh Sofyan Basir selaku

Direktur Utama PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk dan Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT Bank BRI Syariah.

BRI Syariah melihat potensi besar pada segmen perbankan syariah. Dengan niat untuk menghadirkan bisnis keuangan yang berlandaskan pada prinsip-prinsip perbankan syariah, Bank berkomitmen untuk menghadirkan produk serta layanan terbaik yang menenteramkan, untuk pertumbuhan BRI Syariah yang positif.

BRI Syariah fokus membidik berbagai segmen di masyarakat. Basis nasabah yang terbentuk luas di seluruh penjuru di Indonesia menunjukkan bahwa BRI Syariah memiliki kapabilitas yang tinggi sebagai bank ritel modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan yang lebih bermakna.

Untuk semakin memperkuat citranya di mata seluruh pemangku kepentingan, tahun 2016 BRI Syariah kembali mencatatkan sejarah penting dalam perjalanan bisnisnya. Proses rebranding logo. Dilakukan, untuk menumbuhkan *brand equity* BRI Syariah semakin kuat seiring diraihnya predikat sebagai bank syariah keempat terbesar berdasarkan jumlah asetnya. Pada tahun 2017, BRI Syariah menjadi bank syariah pertama yang menyalurkan KUR syariah sebesar Rp. 58,1 miliar dengan jumlah nasabah sebanyak 2.578 nasabah. Bank juga ditunjuk oleh Kementerian Keuangan RI sebagai bank penerima pajak Negara secara elektronik melalui Modul Penerimaan Negara (MPN) Generasi kedua bagi

nasabah korporasi maupun perorangan. Pada tahun 2018, BRI Syariah mengambil langkah lebih pasti lagi dengan melaksanakan *Initial Public Offering* pada tanggal 9 Mei 2018 di Bursa Efek Indonesia (BEI).

BRI Syariah terus mengasah diri dalam menghadirkan yang terbaik bagi nasabah dari seluruh pemangku kepentingan. BRI Syariah juga senantiasa memastikan terpenuhinya prinsip-prinsip syariah serta Undang-Undang yang berlaku di Indonesia. Dengan demikian, BRI Syariah dapat terus melaju menjadi bank syariah terdepan dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.

Sejak tanggal 1 Februari 2021, secara resmi Presiden Joko Widodo, menggabungkan tiga bank syariah terbesar di Indonesia, diantaranya adalah BRI Syariah, BNI Syariah dan Mandiri Syariah. Kemudian berubah nama menjadi Bank Syariah Indonesia (BSI). Dengan bermergernya (bergabungnya) ketiga bank syariah ini diharapkan akan mempercepat perkembangan perbankan syariah di Indonesia dan dapat mengembangkan industri ekonomi di perbankan syariah terutama. Dengan berdirinya BSI, diharapkan dapat menjadi bank syariah terbesar yang dapat menciptakan bank syariah yang akan masuk ke dalam 10 besar menurut kapitalisasi pasar secara global dalam waktu 5 tahun kedepan.

### **3. Visi dan Misi**

#### **a. Visi**

Menjadikan bank ritel yang modern yang terkemuka dengan beragam layanan finansial yang sesuai dengan kebutuhan nasabah dengan jangkauan yang mudah untuk kehidupan yang lebih bermakna.

#### **b. Misi**

1. Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan finansial nasabah.
2. Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.
3. Menyediakan akses ternyaman dan termudah melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
4. Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

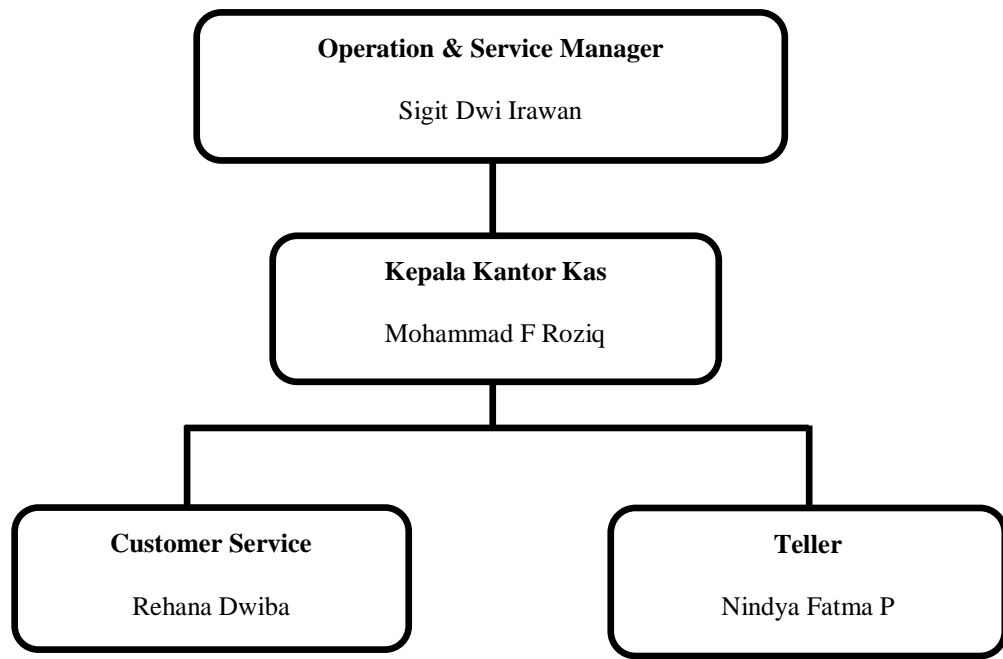
### **4. Tujuan Didirikannya BRI Syariah**

Sesuai dengan Anggaran Dasar Perusahaan yang terakhir, yang tertuang dalam Akta No. 27 tanggal 17 Juli 2019 yang dibuat dihadapan Fathiah Helmi,

Perseroan ini adalah berusaha menyelenggarakan usaha di bidang perbankan berdasarkan prinsip syariah yang dimana dapat melaksanakan kegiatan usaha utama dan kegiatan usaha penunjang yang mendukung kegiatan usaha utama.

## 5. Struktur Organisasi

**Gambar 4.1**  
Struktur Organisasi BRI Syariah Kantor Cabang Tulungagung



Sumber: BRI Syariah Tulungagung

## 6. Produk-Produk Penghimpunan Dana (Funding) BRI Syariah KK Tulungagung

### a. Produk Pendanaan

#### 1) Tabungan Faedah BRI Syariah iB

Tabungan dengan akad *wadi'ah yad dhamanah* dengan beragam faedah memberikan kemudahan bagi nasabah untuk bertransaksi keuangan.

#### 2) Tabungan Faedah Haji BRI Syariah iB

Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* sesuai dengan prinsip syariah, khusus bagi calon haji yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan pembayaran Biaya Perjalanan Ibadah Haji

(BPIH). Selain itu juga Tabungan Faedah Haji BRI syariah iB dapat digunakan bagi nasabah untuk merencanakan ibadah umrah.

### 3) Tabungan Faedah Impian BRI Syariah iB

Tabungan ini menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* dengan prinsip bagi hasil yang dirancang untuk mewujudkan impian nasabah dengan terencana memakai mekanisme autodebet setoran rutin perbulan melalui Tabungan Faedah BRI Syariah iB sebagai rekening induk. Tabungan ini memiliki fitur yang menarik karena dilengkapi asuransi jiwa.

### 4) TabunganKu BRI Syariah iB

Tabungan untuk perorangan menggunakan akad *wadi'ah* dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama-sama oleh Bank Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

### 5) Tabungan Faedah Simpanan Pelajar iB

Tabungan yang diperuntukkan bagi siswa yang diterbitkan secara nasional, dengan syarat yang mudah dan sederhana serta fitur yang menarik dalam rangka edukasi keuangan untuk mendorong budaya menabung sejak dini.

### 6) Giro Faedah BRI Syariah iB

Produk simpanan dari BRI syariah yang diperuntukkan bagi nasabah perorangan maupun perusahaan untuk kemudahan transaksi bisnis sehari-hari dimana penarikan dana menggunakan cek, bilyet giro,

dan sarana perintah pembayaran lainnya, atau dengan pemindah bukuan yang tersedia dalam akad *Wadi'ah* maupun *mudharabah mutlaqah*.

#### 7) Deposito BRI Syariah iB

Merupakan produk investasi berjangka dari BRI syariah menggunakan akad *mudharabah mutlaqah* sesuai prinsip syariah bagi nasabah perorangan maupun perusahaan dengan jangka waktu penempatan 1, 3, 6, dan 12 bulan.

#### b. Produk Pembiayaan

##### 1) KPR (Kepemilikan Pembiayaan Rumah)

Merupakan pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi sebagian atau keseluruhan kebutuhan akan hunian dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*).

##### 2) KKB (Kepemilikan Kendaraan Bermotor)

Pembiayaan kepemilikan mobil dari BRISyariah kepada nasabah perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan kendaraan dengan menggunakan prinsip jual beli (*murabahah*).

##### 3) KMG (Kepemilikan Multi Guna)

Pembiayaan yang diberikan khusus untuk pegawai perusahaan yang sudah melakukan *Master Agreement* dengan bank BRISyariah. Untuk memenuhi segala kebutuhan (barang atau jasa) yang bersifat konsumtif dengan cara yang mudah.

#### 4) Unit Mikro

Pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perorangan atau kelompok untuk mendapat tambahan modal maupun investasi, dalam pengembangan usaha mikro yang dijalankan nasabah dan minimal usahanya sudah berjalan 2 tahun.

### B. Paparan Data

#### 1. Mekanisme Produk Pembiayaan *Murabahah* dalam Menunjang Pengembangan UMKM di Sumbergempol

*Al-Murabahah* yaitu, pembiayaan dari bank syariah yang diberikan kepada ummat untuk tujuan pembelian barang-barang kebutuhan modal kerja, investasi ataupun konsumtif dengan syarat nasabah memiliki usaha atau pekerjaan dengan sumber pengembalian yang pasti atau tetap. Pembiayaan diberikan dengan dasar atau prinsip jual beli, dimana bank syariah akan membelikan barang kebutuhan nasabah dan menjualnya kepada nasabah dengan harga jual sesuai kesepakatan kedua belah pihak dan jangka waktu serta mekanisme pembayaran atau pengembalian disesuaikan dengan kemampuan atau keuangan nasabah. Mekanisme yang diterapkan BRI Syariah (BSI) dalam pembiayaan *murabahah* untuk membantu pengembangan usaha yaitu nasabah harus memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank.

Dalam wawancara ini peneliti menanyakan kepada Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) terkait persepsinya tentang akad *murabahah*, beliau mengungkapkan bahwa:



*“Akad murabahah disini kan akad jual beli ya, jadi kalau sesuai syariahnya kita sebagai bank membelikan nasabah barang yang dibutuhkan salah satunya untuk kebutuhan modal kerja dan nanti ada bagi hasilnya sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Produk di BRI Syariah (BSI) ini ada dua yaitu KUR (program yang disubsidi dari pemerintah) dan Reguler (produk dari bank sendiri) kalau akadnya semua pakai akad murabahah. Di BRI Syariah (BSI) menggunakan akad berjenis murabahah disertai wakalah (diwakilkan). Jadi mewakili ke nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan, soalnya dari bank sendiri belum ada kerjasama dari pihak ke tiga untuk menyediakan semua barang yang dibutuhkan nasabah.”<sup>43</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang persyaratan yang harus

dilengkapi nasabah dalam proses pembiayaan *murabahah*. Bapak Rengga

Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI), mengungkapkan bahwa:

*“Untuk pertama syaratnya KTP, KK, surat nikah di fotokopi dulu, sama anggunan kalau disini untuk pembiayaan semua menggunakan anggunan tidak ada yang tidak menggunakan anggunan, untuk anggunannya bisa sertifikat atau BPKB motor/mobil untuk syarat-syaratnya hanya itu saja setelah itu kita lakukan kalau dalam sistem perbankan namanya selik (sistem lingkungan tayangan keuangan) nanti kita bisa tau nasabah A ini mempunyai pinjaman di mana saja dan pembayaran angsuran di bank lain lancar atau tidak, setelah itu baru kita survey ke lokasi nasabah tersebut. Yang pertama harus punya usaha kalau nggak punya usaha tidak bisa. Setelah survey baru kita bisa menilai layak atau tidak, kalau layak baru kita masuk ke pencairan dananya.”<sup>44</sup>*

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang presentase bagi hasil pembiayaan *murabahah*, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI

Syariah (BSI), mengungkapkan bahwa:

*“Semakin banyak plafond maka presentase margin yang diperoleh BSI semakin sedikit”<sup>45</sup>.*

---

<sup>43</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S selaku manajer BRI Syariah (BSI), pada tanggal 5 April 2021

<sup>44</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>45</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

**Tabel 4.5**  
Margin Pembiayaan Murabahah

Plafond	Margin/bulan
s.d Rp 50 juta	1,2%
Rp 50 juta-Rp 100 juta	0,94%
Rp 100 juta –Rp 200 juta	0,84%

Sumber: Data Margin Pembiayaan *murabahah* BRI Syariah (BSI)

Kemudian peneliti menanyakan tentang mekanisme BRI Syariah (BSI) dalam memilih nasabah pembiayaan *murabahah* untuk menunjang pengembangan UMKM, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff mengungkapkan bahwa:

*“Mekanismenya memilih nasabah itu kan dari awal kita sudah melihat datanya dari KTP tersebut itu kan bisa lihat pinjamannya di bank apa saja kalau misal di bank lain angsurannya jelek itu ya kita tidak bisa melanjutkan prosesnya. Setelah itu kita juga melakukan survey. Misalnya dilihat dari karakter calon nasabah yang jujur dan bertanggungjawab. Setelah semua proses dilakukan dan dinyatakan layak selanjutnya kita lakukan pembiayaan terus dananya cair ini yang jelas digunakan untuk pengembangan usaha. Jadi secara tidak langsung seharusnya jika itu penggunaannya sesuai dengan kebutuhan insaallah nanti bisa berjalan lancar, istilahnya dapat membantu. Tapi kalau penggunaan dananya tidak sesuai dengan tujuan di awal mungkin pertama untuk pembelian stok barang tapi ternyata tidak dibelikan stok barang melainkan dibelikan motor mungkin nanti dikemudian hari bisa timbul permasalahan. Kalau di awal sudah sesuai insaallah lancar.”<sup>46</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang kesesuaian dana pembiayaan *murabahah* antara yang diterima nasabah dengan yang diacc oleh BRI Syariah (BSI), Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff mengungkapkan bahwa:

*“Jadi gini untuk nasabah misal mengajukan 100 juta itu belum tentu diacc 100juta jadi kita lakukan survey dulu kelokasi kita lihat usahanya kita lihat jaminannya kita lihat karakternya kalau memang semua itu layak untuk diberikan 100juta baru kita lakukan*

---

<sup>46</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

*pencairan 100juta. Kalau misalkan dari survey itu tidak layak kita turunkan platformnya. Kalau disini tidak ada biaya administrasi cuma biayanya asuransi jiwa untuk mengcover pinjamannya kalau nanti terjadi hal yang tidak diinginkan. Pertama kalau KUR itu ada blokir satu kali angsuran buat jaga-jaga nasabah jika angsurannya molor nanti blokirnya bisa dibuka. Misalnya pinjam 100 juta itu memang cairnya segitu, tetapi angsuran yang 3 juta itu nanti ada saving. dissaving ditabungannya untuk jaga-jaga misalkan pada saat jatuh tempo orangnya belum bisa bayar nanti bisa dibuka dulu blokirannya buat ngangsur bulanannya nanti setelah itu nasabah memberikan lagi.”<sup>47</sup>*

Setelah itu peneliti menanyakan tentang strategi yang dilakukan BSI

Syariah (BSI) untuk menarik minat nasabah, Bapak Rengga Jeni S selaku

Micro Staff beliau mengungkapkan bahwa:

*“Kalau strateginya kita ada dari sosial media (whatsapp, facebook, m-bankingnya BSI juga ada) jadi nasabah bisa bertransaksi online juga, mungkin dari nasabah yang menabung kita bisa telepon dulu untuk menawarkan produk seperti itu. Kalau yang offline juga ada seperti menyebar brosur biasanya hari sabtu Cuma kalau sekarang jarang dilakukan tapi kalau dulu biasanya setiap sabtu itu ke pasar ngemplak, pasar kalangbret satu bulan sekali dilakukan.”<sup>48</sup>*

Berikut ini merupakan pernyataan mengenai mekanisme produk

pembiayaan *murabahah* dari beberapa nasabah BRI Syariah (BSI):

#### **a. Subjek 1**

Inisial : AS

Usia : 45

Nasabah : Pembiayaan *murabahah*

Jangka Waktu Pembiayaan : 3 tahun

---

<sup>47</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>48</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

Dalam wawancara ini peneliti menanyakan terkait dengan persepsi nasabah tentang akad *murabahah*, AS selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Akad murabahah itu transaksinya mudah banget buat modal usaha buat pengembangan usaha enak banget.”*<sup>49</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang syarat-syarat yang harus dilengkapi nasabah dalam proses pembiayaan *murabahah*, AS selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Syaratnya waktu pinjam itu KTP, KK, sama kalau ada BPKB ya BPKB kalau ada sertifikat ya sertifikat. Saya menggunakan BPKB mobil.”*<sup>50</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang kesesuaian dana pembiayaan *murabahah* antara yang diterima nasabah dengan yang diacc BRI Syariah (BSI), AS selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Benar-benar cair 50 juta cuma yang satu bulan itu memang dibekukan buat jaga-jaga kalau terjadi keterlambatan angsuran. Tidak ada biaya administrasi. Cuma ngisi formulir dan beli matrai sendiri.”*<sup>51</sup>

Kemudian peneliti bertanya dari mana nasabah memperoleh informasi tentang pembiayaan *murabahah*, AS selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Saya informasi waktu satu keluarga itu mau naik haji tabungannya kan di bank BRI Syariah (BSI) kebetulan ngobrol-ngobrol sama mas rengga tanya-tanya tentang KUR untuk usaha akhirnya disuruh*

---

<sup>49</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BRI Syariah (BSI), pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>50</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>51</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

*pinjam aja nggak papa ya saya akhirnya coba pinjam untuk membantu usaha saya.”*<sup>52</sup>

## **b. Subjek 2**

Inisial : T

Usia : 28

Nasabah : Pembiayaan *murabahah*

Jangka Waktu Pembiayaan : 18 bulan

Dalam wawancara ini Peneliti menanyakan persepsi nasabah tentang akad *murabahah*, T selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Pembiayaan murabahah ini menurut saya enak untuk membantu pengembangan usaha, apalagi pada saat pandemi kemarin untuk mempertahankan ekonomi dan menambah modal.”*<sup>53</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang syarat-syarat yang harus dilengkapi nasabah dalam proses pembiayaan *murabahah*, T selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Syarat KTP, KK, BPKP. Untuk jaminan saya menggunakan BPKB truk.”*<sup>54</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang kesesuaian dana pembiayaan *murabahah* antara yang diterima nasabah dengan yang diacc BRI Syariah (BSI), T selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Saya pinjam 30 juta itu uangnya benar-benar cair 30juta. Biaya untuk administrasi itu mengeluarkan sendiri. Kemarin itu untuk*

---

<sup>52</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>53</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BRI Syariah (BSI), pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>54</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

*administrasi hanya membeli matrai saja sebanyak 10 lembar. Terus kalau uangnya itu tidak ada potongan langsung cair 30 juta direkening. Cuma untuk satu bulan uangnya dibekukan. Jadi istilahnya buat jaga-jaga kalau sewaktu-waktu ada masalah.”<sup>55</sup>*

Kemudian peneliti bertanya dari mana nasabah memperoleh informasi tentang pembiayaan *murabahah*, T selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Informasi dari teman ada yang bekerja disana terus menawarkan dan ada juga teman yang sudah minjam disana terus menawarkan pada saya.”<sup>56</sup>*

### c. Subjek 3

Inisial : H

Usia : 37

Nasabah : Pembiayaan *murabahah*

Jangka Waktu Pembiayaan : 3 tahun

Dalam wawancara ini Peneliti menanyakan persepsi nasabah tentang akad *murabahah*, H selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Kalau saya kemarin tidak melihat akadnya mbak, cuma langsung ke pinjaman KUR gitu aja nggak tanya akadnya. Saya melakukan pembiayaan ini untuk penambahan modal usaha ikan hias (koi).”<sup>57</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang syarat-syarat yang harus dilengkapi nasabah dalam proses pembiayaan *murabahah*, H selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

---

<sup>55</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>56</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>57</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, selaku nasabah pembiayaan *murabahah* BRI Syariah (BSI), pada tanggal pada tanggal 11 Juli 2021

*“Syaratnya KK, KTP, sama BPKB. Saya menggunakan BPKB sepeda motor.”*<sup>58</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang kesesuaian dana pembiayaan *murabahah* antara yang diterima nasabah dengan yang diacc BRI Syariah (BSI), H selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Benar-benar cair 50 juta. Tetapi kemarin karena ada pandemic, uangnya dibekukan untuk jaga-jaga kalau kita nggak bisa angsur. Untuk biaya administrasi beli matrai itu biaya sendiri.”*<sup>59</sup>

Kemudian peneliti bertanya dari mana nasabah memperoleh informasi tentang pembiayaan *murabahah*, H selaku nasabah BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Saya mendapat informasi pembiayaan ini dari mas rengga. Waktu kemarin itu ya saya sempat mau pinjam ke bank konvensional sini tapi katanya sudah habis untuk program KUR nya. Dan setelah itu tanya-tanya ternyata di BRI Syariah masih ada.”*<sup>60</sup>

## **2. Efektivitas Pembiayaan *Murabahah* dalam Menunjang Pengembangan UMKM di Sumbergempol**

Efektivitas adalah suatu keadaan yang menggambarkan sesuai atau tidaknya tujuan dengan pencapaian. Sehingga dapat menunjukkan keberhasilan suatu bank. Untuk mencapai suatu tujuan itu tidaklah mudah. Oleh karena itu bank melakukan berbagai upaya untuk mencapainya. Dalam pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah (BSI) bisa dilibilang sudah mencapai keefektifitasannya hal ini dilihat dari tingkat minat nasabah

---

<sup>58</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>59</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>60</sup> Wawancara bersama Bapak Habib pada tanggal 11 Juli 2021

terhadap produk pembiayaan *murabahah*. Dan dari pembiayaan tersebut usaha nasabah dapat terbantu dalam mengatasi masalah permodalan.

Dalam wawancara ini peneliti menanyakan terkait kesesuaian transaksi akad *murabahah* yang dilakukan oleh BRI Syariah (BSI) dengan fiqih, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Nah sebenarnya begini kalau kita terapkan 100% masih belum. Kalau sesuai fiqih ini kan nasabah tidak menerima uang dia kan menerima barang seharusnya. Tapi di Indonesia ini memang secara pihak ketiganya ini nggak ada. Misalkan usaha perikanan (budidaya ikan hias) dia butuh modal untuk membeli pakan, seharusnya dia kan dapatnya pakan bukan uang secara akad murabahahnya. Tetapi yang jadi masalah di toko pakan tidak kerjasama dengan BSI, jadi tetap ada yang namanya akad wakalah (diwakilkan pada nasabah) untuk membeli pakan sendiri. Tapi nanti setelah pencairan kita baru melakukan monitoring atau kita korscek ke lokasi nasabah apakah benar-benar uangnya untuk dibelikan pakan atau digunakan untuk yang lain seperti itu.”<sup>61</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang ketepatan sasaran pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah (BSI), Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Semua nasabah yang mengajukan pembiayaan murabahah itu digunakan untuk usaha. Kalau secara proses kita ketentuannya di awal memang harus ada usahanya. Jadi mungkin kalau tepat sasaran insaallah tepat, semua nasabah yang mengajukan pembiayaan itu kita tanya diawal apakah benar-benar untuk usaha dan setelah modalnya cair kita lakukan surve ke lokasi nasabah untuk membuktikan apakah modal yang dipinjam benar-benar digunakan usaha atau tidak. Alhamdulillah sampai saat ini ternyata benar digunakan untuk mengembangkan usaha mereka.”<sup>62</sup>*

---

<sup>61</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>62</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021



Setelah itu peneliti menanyakan terkait manfaat yang diperoleh BRI Syariah (BSI) dari pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan UMKM, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Kalau manfaatnya yang jelas dari pihak bank nya mendapat keuntungan kan dari pinjaman itu, pihak bank kan mendapatkan bagi hasil otomatis mendapat keuntungan. Dari pihak nasabahnya otomatis dia mendapatkan tambahan modal untuk mengembangkan usahanya.”*<sup>63</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam menunjang pengembangan UMKM, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Sebenarnya kalau produk yang KUR itu sangat membantu untuk usaha secara dari marginnya pun murah jadi memang sangat membantu umkm untuk mengembangkan usaha dengan catatatan uangnya memang digunakan untuk menambah modal. Bisa dikatakan sudah efektif kalau memang untuk usaha.”*<sup>64</sup>

Selanjutnya peneliti menanyakan tentang kelayakan nasabah di BRI Syariah (BSI), Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Jadi rata-rata disini memang kalau sudah lunas yang tidak pinjam lagi itu mungkin belum ada kebutuhan. Mungkin dari yang lunas 10 nasabah yang masih menjadi nasabah loyal 7 yang 3 sudah nggak pinjam lagi.”*<sup>65</sup>

Kemudian peneliti menanyakan terkait pencapaian target penyaluran pembiayaan *murabahah*, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

---

<sup>63</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>64</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>65</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

*“Persentase pencapaiannya disini kalau 3 tahun ini sudah 100% maksudnya dari target yang telah ditentukan dari pusat. Yang membuat tingkat presentasinya tinggi itu yang pembiayaan KUR soalnya itu murah dan program dari pemerintah.”*<sup>66</sup>

Setelah itu peneliti menanyakan tentang kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah*, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Kendalanya mungkin kalau di pembiayaan terdapat di 5C yang paling sering mungkin di karakter kayaknya masih ada beberapa nasabah yang memang di awal bagus ternyata setelah cair itu untuk angsurannya agak mundur mungkin karakternya seperti itu, mungkin kalau di karakter itu kan kita belum tahu masalahnya kita bertemu cuma beberapa menit saja jadi kita tidak bisa menilai bahwa istilahnya 100% orang itu karakternya baik atau belum. Kadang-kadang yang dari awal baik belakangnya juga kurang baik itu ada. Cuma untuk mengantisipasi itu biasanya kita ada ceklink (cek lingkungan sekitar) misalkan tetangganya atau sebelah rumahnya agak jauh, nah itu untuk mengantisipasi ini kendala yang dihadapi dari segi 5C khususnya karakter. Atau mungkin kita bisa tanya rekan kerjanya untuk menanyakan bahwa karakternya baik atau tidak.”*<sup>67</sup>

Kemudian peneliti menanyakan terkait usaha yang dilakukan BRI Syariah (BSI) jika ada nasabah yang terlambat dalam membayar angsuran, Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

*“Ada juga terlambat dalam pembayaran. Kalau memang terlambat itu kita ada SP (surat peringatan). Jadi kalau terlambat 1 bulann kita lakukan SP1, keterlambatan 2 bulan SP2, keterlambatan 3 bulan SP3. Setelah itu baru kita lakukan lelang atau jual jaminan.”*<sup>68</sup>

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait pelaksanaan pemberian perintah kepada karyawan di BRI Syariah (BSI), Bapak Rengga Jeni S selaku Micro Staff di BRI Syariah (BSI) mengungkapkan bahwa:

---

<sup>66</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>67</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>68</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

*“Terkait memberi perintah sudah berjalan dengan baik. Kalau memang dari team leader atau kepala unit memberikan instruksi kita harus langsung kerjakan. Memang sudah efektif kalau seperti itu. Kalau nasabah belum membayar itu tanggung jawab saya harus menagih.”<sup>69</sup>*

Berikut ini merupakan pernyataan mengenai efektivitas produk pembiayaan *murabahah* dari beberapa nasabah BRI Syariah (BSI):

**a. Subjek 1**

Inisial : AS

Usia : 45

Nasabah : Pembiayaan *murabahah*

Jangka Waktu Pembiayaan : 3 tahun

Dalam wawancara ini peneliti menanyakan terkait ketepatan sasaran pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah (BSI), AS mengungkapkan bahwa:

*“Sudah tepat sasaran saya pinjam untuk mengembangkan usaha saya budidaya ikan hias (koi). Ada 6 kolam diisi ikan koi semua mulai dari burayak sampai yang indukan. Semua ikan totalnya kira-kira 5000 ekor.”<sup>70</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang manfaat yang diperoleh nasabah dari pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan UMKM, AS mengungkapkan bahwa:

*“Manfaatnya karena tersendat modal ya bisa membantu menambah modal untuk pengembangan usaha. Untuk beli pakan satu bulannya habis 2 jutanan.”<sup>71</sup>*

---

<sup>69</sup> Wawancara bersama Bapak Rengga Jeni S, pada tanggal 5 April 2021

<sup>70</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>71</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

Setelah itu peneliti menanyakan terkait efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam menunjang pengembangan UMKM, AS mengungkapkan bahwa:

*“Saya kira sudah efektif cuma waktu angsuran saya minta 6 bulan sekali tapi ternyata tidak bisa, bisanya 1 bulan sekali membayar angsuran. Saya meminjam 50 juta, diangsur setiap bulannya sekitar 1.500.”*<sup>72</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang perkembangan usaha nasabah setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah*, AS mengungkapkan bahwa:

*“Awalnya saya punya ikan yang jumlahnya sekitar 1.500 koi, untuk perkembangan setiap tahunnya itu tidak sama kadang meningkat kadang juga menurun. Kadang ketika memperoleh keuntungan yang bagus saya menambah jumlah bibit ikan. Dan pada tahun 2019 lalu saya menambah 2 kolam dengan total ikan menjadi 3.000. Dan sekarang di tahun 2021 saya memiliki 6 kolam dengan jumlah ikan sekitar 5.000 ekor.”*<sup>73</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang berapa lama menjadi nasabah di BRI Syariah (BSI), AS mengungkapkan bahwa:

*“Sudah 4 tahun lebih saya jadi nasabah di BRI Syariah (BSI).”*<sup>74</sup>

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah*, AS mengungkapkan bahwa:

*“Kalau kendala pada saat peminjaman di bank itu tidak ada. Tapi kendalanya karena faktor alam karena covid 19 ini ekonomi kan agak menurun sulit kita kan mengikuti pasar jadi pada saat pandemi ini pasar sepi.”*<sup>75</sup>

---

<sup>72</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>73</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>74</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>75</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

Kemudian peneliti menanyakan tentang usaha yang dilakukan BRI Syariah (BSI) jika ada nasabah yang terlambat dalam membayar angsuran, AS mengungkapkan bahwa:

*“Saya tidak pernah terlambat membayar angsuran karena sudah otomatis diambil dari rekening saya.”*<sup>76</sup>

#### **b. Subjek 2**

Inisial : T

Usia : 28

Nasabah : Pembiayaan *murabahah*

Jangka Waktu Pembiayaan : 18 bulan

Dalam wawancara ini peneliti menanyakan terkait ketepatan sasaran pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah (BSI), T mengungkapkan bahwa:

*“Sudah tepat sasaran terutama untuk menambahkan kolam dan bibit ikan selain itu untuk pembelian pakan.”*<sup>77</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang manfaat yang diperoleh nasabah dari pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan UMKM, T mengungkapkan bahwa:

*“Manfaatnya bisa mempertahankan ekonomi pada saat pandemi ini dan membantu pengembangan usaha yang awalnya sebelum meminjam di BRI Syariah ini kolam koinya cuma 1 dan setelah pinjam akhirnya buat kolam lagi jadi ada 2 kolam ikan koi. Kalau jumlah kolam ikan gurame ada 4 kolam.”*<sup>78</sup>

Setelah itu peneliti menanyakan terkait efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam menunjang pengembangan UMKM, T mengungkapkan bahwa:

---

<sup>76</sup> Wawancara bersama Bapak Adi Suseno, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>77</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>78</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

*“Sudah efektif mbak karena keuntungannya langsung gitu lho, seumpama kita pinjam itu keuntungannya di BRI Syariah (BSI) itu langsung gitu.”<sup>79</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang perkembangan usaha nasabah setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah*, T mengungkapkan bahwa:

*“Saya dulu punya 4 kolam ikan mbak, 1 kolam ikan koi dan 3 kolam ikan gurami. Jumlah seluruhnya sekitar 1.200 ikan koi dan 2.000 ikan gurami. Lalu pada saat pandemi kira-kira pada pertengahan tahun 2020 usaha saya menurun. Nah untuk menunjang usaha saya, saya mengajukan pembiayaan di BRI Syariah (BSI). Dengan bantuan pembiayaan itu usaha saya menjadi membaik. Dan saat ini menambah 1 kolam untuk ikan koi dan 1 kolam ikan gurami. Dan jumlah ikan saya seluruhnya saat ini sekitar 10.000 ekor.”<sup>80</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang berapa lama menjadi nasabah di BRI Syariah (BSI), T mengungkapkan bahwa:

*“Saya menjadi nasabah di BSI atau BRI Syariah ini sudah 2 tahun kurang.”<sup>81</sup>*

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah*, T mengungkapkan bahwa:

*“Kalau dalam pembiayaan tidak ada kendalanya, soal uang juga langsung cair satu hari proses siangnya tanda tangan lalu sorenya itu uang sudah cair. Kalau soal usaha pada saat sebelum pinjam terjadi kendala akibat harga ikan itu menurun nah untuk bertahan biar harga bisa naik lagi itu kan kita butuh modal untuk membesarkan lagi.”<sup>82</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang usaha yang dilakukan BRI Syariah (BSI) jika ada nasabah yang terlambat dalam membayar angsuran, T mengungkapkan bahwa:

---

<sup>79</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>80</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>81</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>82</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

*“Tidak pernah terlambat mbak karena sudah otomatis diambil dari rekening saldo, tahu-tahu sudah berkurang.”*<sup>83</sup>

**c. Subjek 3**

Inisial : H

Usia : 37

Nasabah : Pembiayaan *murabahah*

Jangka Waktu Pembiayaan : 3 tahun

Dalam wawancara ini peneliti menanyakan terkait ketepatan sasaran pembiayaan *murabahah* di BRI Syariah (BSI), H mengungkapkan bahwa:

*“Saya kira sudah mbak untuk mengembangkan usaha kolam ikan.”*<sup>84</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang manfaat yang diperoleh nasabah dari pembiayaan *murabahah* dalam pengembangan UMKM, H mengungkapkan bahwa:

*“Manfaatnya kita dapat modal terus ya bisa kalau kita punya usaha kan bisa mengembangkan usaha tersebut. Tidak stagnan atau berhenti ditempat apalagi pada saat pandemi ini.”*<sup>85</sup>

Setelah itu peneliti menanyakan terkait efektivitas pembiayaan *murabahah* dalam menunjang pengembangan UMKM, H mengungkapkan bahwa:

*“Sudah efektif terutama untuk membantu pembelian pakan ikan. Saya memelihara ikan hias koi itu.”*<sup>86</sup>

Kemudian peneliti menanyakan tentang perkembangan usaha nasabah setelah mendapatkan pembiayaan *murabahah*, H mengungkapkan bahwa:

---

<sup>83</sup> Wawancara bersama Bapak Tasim, pada tanggal 24 Juni 2021

<sup>84</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>85</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>86</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

*“Saya dulu punya 7 kolam, yang saya isi ikan hanya 4 kolam dengan jumlah 12.000 ekor ikan koi. Kemudian pada akhir tahun 2019 saya mengajukan pembiayaan murabahah di BRI Syariah (BSI). Setelah dapat pembiayaan itu saya mengisi 3 kolam yang kosong, dan sekarang jumlah ikan seluruhnya ada 21.000 ekor ikan koi.”<sup>87</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang berapa lama menjadi nasabah di BRI Syariah (BSI), H mengungkapkan bahwa:

*“Saya menjadi nasabah di BRI Syariah (BSI) belum lama kok kurang lebih 2 tahunan.”<sup>88</sup>*

Selanjutnya peneliti menanyakan terkait kendala yang dihadapi dalam pembiayaan *murabahah*, H mengungkapkan bahwa:

*“Kalau saya Alhamdulillah tidak ada kendala mbak. Kalau misal sudah jatuh tempo bayar angsuran, mas rengga saya suruh kesini soalnya saya nggak naruh direkening mbak.”<sup>89</sup>*

Kemudian peneliti menanyakan tentang usaha yang dilakukan BRI Syariah (BSI) jika ada nasabah yang terlambat dalam membayar angsuran, T mengungkapkan bahwa:

*“Kalau saya membayar angsurannya itu Pak Rengga yang datang kerumah saya, kalau misalnya saya belum ada uang saat itu dikasih tenggang sampai akhir bulan.”<sup>90</sup>*

## **C. Temuan Penelitian**

### **1. Mekanisme Pembiayaan Produk *Murabahah* dalam Menunjang Pengembangan UMKM di Sumbergempol**

Nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* harus melengkapi persyaratan antara lain foto copy KTP, foto copy KK, foto copy surat nikah, dan bukti barang jaminan. Bank kemudian menjelaskan

---

<sup>87</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>88</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>89</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021

<sup>90</sup> Wawancara bersama Bapak Habib, pada tanggal 11 Juli 2021



margin pembiayaan dimana semakin banyak plafond maka semakin kecil persentasi marginnya. Setelah persyaratan terpenuhi dan nasabah sepakat dengan margin yang ditentukan maka selanjutnya bank melakukan analisis kepada nasabah, utamanya mengenai karakter. Karena ketepatan dalam pengembalian pembiayaan tidak hanya tergantung pada kemampuan bayar, akan tetapi berkaitan erat dengan karakter nasabah. Selain itu bank juga melakukan cek lingkungan yaitu dengan cara mengunjungi lokasi dan bertanya-tanya kepada tetangga nasabah.

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah dalam bentuk barang sebagaimana sistem jual beli untuk kebutuhan modal kerja. Namun, di BRI Syariah (BSI) ini nasabah akan mendapatkan pembiayaan *murabahah* dalam bentuk uang dan mereka diberi kebebasan untuk membeli barang ditempat manapun. Akan tetapi jenis barang yang dibeli harus sesuai dengan apa yang diajukan ke Bank Syariah (BSI) sesuai kesepakatan di awal. Pembiayaan diberikan jika oleh pihak bank sudah dinyatakan layak, maka nasabah akan menerima dana sesuai kesepakatan kedua belah pihak tanpa adanya potongan.

Setelah pencairan dana, pihak Bank Syariah (BSI) harus melakukan pengecekan ke lokasi nasabah untuk memastikan apakah nasabah benar-benar membeli barang sesuai kesepakatan atau tidak. Jika barang yang dibeli tidak sesuai atau digunakan untuk keperluan lain maka BSI akan mengambil tindakan untuk mengatasi masalah tersebut.

## **2. Efektivitas Pembiayaan *Murabahah* dalam Menunjang Pengembangan UMKM di Sumbergempol**

Karakter merupakan hal yang paling penting dalam pertimbangan persetujuan pengajuan pembiayaan *murabahah*. Karena berkaitan dengan ketepatan waktu dalam membayar angsuran. Jika nasabah memiliki karakter yang baik maka akan berusaha membayar tepat waktu, sebaliknya jika karakternya kurang baik maka saat membayar angsuran tidak tepat waktu.

Jika nasabah memiliki karakter yang bagus dan dinyatakan layak, maka nasabah akan menerima dana sesuai kesepakatan kedua belah pihak tanpa adanya potongan. Akan tetapi untuk angsuran di bulan pertama akan dijadikan sebagai tabungan untuk berjaga-jaga jika terjadi pembiayaan bermasalah.

Pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah (BSI) sudah sesuai sasaran. Bank Syariah (BSI) mewajibkan bagi semua nasabah yang mengajukan pembiayaan harus memiliki usaha agar dana pembiayaan memang benar-benar dapat membantu untuk pengembangan usaha.

Setelah dana dicairkan bank melakukan pengecekan apakah barang yang dibeli sesuai dengan kesepakatan atau tidak. Jika tidak sesuai maka Bank Syariah (BSI) akan melakukan tindakan. Dan selain itu jika terjadi pembiayaan bermasalah dalam keterlambatan angsuran Bank Syariah (BSI) akan memberikan surat peringatan 1, jika belum ada respon dari nasabah maka akan diberikan surat peringatan ke 2 begitu juga seterusnya

sampai surat peringatan ke 3 jika masih belum ada respon akan dilakukan pelelangan jaminan yang nantinya akan digunakan untuk melunasi hutang nasabah.

Karyawan Bank Syariah (BSI) memberikan surat peringatan keterlambatan angsuran kepada nasabah dengan penuh tanggung jawab atas dasar perintah dari atasan. Sehingga jika ada masalah pembiayaan *murabahah* dapat segera teratasi dengan baik dengan baik.