

**PEMAHAMAN NASABAH TERHADAP PEMBIAYAAN MURABAHAH  
PADA PT. BNI SYARIAH KCP LUBUKLINGGAU**



**SKRIPSI**

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi (S. E)**

**OLEH :**

**VIVIN ANDRIYANI**  
**NIM. 1416142350**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) BENGKULU  
TAHUN 2018 M / 1439 H**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Vivin Andriyani

Nim : 1416142350

Program Studi : Perbankan Syariah

Judul : Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada Bank  
BNI Syariah KCP Lubuklinggau.

Telah dilakukan verifikasi plagiasi <http://smallseotools.com/plagiarism/cheeket>.


Skripsi yang bersangkutan dapat diterima dan tidak memiliki indikasi plagiasi.


Dengan demikian surat pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan untuk penggunaan sebagaimana mestinya. Apabila terdapat kekeliruan dalam verifikasi ini maka akan dilakukan tinjau ulang kembali.

Bengkulu, 19 Juli 2018

Mengetahui Tim Verifikasi

Yang Membuat Pernyataan

  
**Andang Sunarto, Ph.D**  
NIP. 197611242006041002

  
**Vivin Andriyani**  
NIM. 1416142350

## SURAT PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi dengan judul "Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau." adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di IAIN Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan dicantumkan pada daftar pustaka.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima saksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 06 Juni 2018 M

nyatakan  
  
Andrivani  
NIM. 1416142350

**PERSETUJUAN PEMBIMBING**

Skripsi yang ditulis oleh Vivin Andriyani, NIM 1416142350 dengan judul **“Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau.”** Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam telah diperiksa dan diperaiiki dengan saran pembimbing I dan pembimbing II. Oleh karena itu, Skripsi ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *Munaqasyah* skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.

Bengkulu, 06 Juni 2018 M  
21 Ramadhan 1439 H

Pembimbing I



Dr. Nurul Hak, MA  
NIP: 196606161995031002

Pembimbing II



Nilda Susilawati, M.Ag  
NIP: 197905202007102003





**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI BENGKULU  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Alamat: Jl. Raden Fatah Pagar Dewa Telp. (0736) 51276, 51771 Fax(0736) 51771 Bengkulu

**HALAMAN PENGESAHAN**

Skripsi yang berjudul Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau, oleh Vivin Andriyani NIM. 1416142350, Program Studi Perbankan Syariah, telah diuji dan dipertahankan didepan Tim Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu pada:

Hari : Selasa

Tanggal : 31 Juli 2018 M/ 17 Dzulqo'dah 1439 H

Dinyatakan LULUS. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang Perbankan Syariah, dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (SE).

Bengkulu, 10 Agustus 2018 M  
28 Dzulqo'dah 1439 H

**Tim Sidang Munaqasyah**

**Ketua**

Dr. Nurul Hak, MA  
NIP. 196606161995031002

**Sekretaris**

Nikda Susilawati, M.Ag  
NIP. 197905202007102003

**Penguji I**

Andang Sunarto, Ph.D  
NIP. 197611242006041002

**Penguji II**

H. Ahmad Mathori, MA  
NIP. 195602071985031005

Mengetahui,  
**Dekan**

Dr. Asnaini, MA  
NIP. 197304121998032003

## *MOTTO*

*Menyia-yiakan waktu lebih buruk dari kematian, karena kematian  
memisahkanmu dari dunia sementara  
menyia-yiakan waktu memisahkan kamu dari Allah*

*(Imam Bin Al Qoyim)*

*Setiap ada kesulitan pasti akan disertai ada kemudahan, demi menuju kesuksesan,  
bertakad didalam hati dan dijalani dengan keikhlasan*

*(Vivin andriyani)*

*Jadilah seperti karang dilautan yang selalu kuat meskipun terus dihantam ombak,  
dan lakukanlah hal yang bermanfaat untuk diri sendiri dan juga orang lain karena  
hidup tidak akan abadi*

*(Vivin Andriyani)*

*Yakin, Ikhlas dan Istiqomah*

- *Berangkat dengan penuh keyakinan*
- *Berjalan dengan penuh keikhlasan*
- *dan Istiqomah dalam menghadapi cobaan*

## PERSEMBAHAN

*Alhamdulillahirobbil'alamin, dengan segala kerendahan hati, akhirnya aku telah sampai pada penghujung dari perjuangan selama ini secara totalitas, dan dalam kesempatan ini akan aku persembahkan sebuah karya sederhana ini untuk:*

- *Allah SWT atas segala kenikmatan, kekuatan, kesabaran dalam menjalani kehidupan serta telah sampai selesai.*
- *Bapakku (Hani Wibowo) dan Ibu (Asma Wati) tercinta yang selalu memotivasi, memberi nasehat, perhatian, mendukung baik moral maupun material, yang selalu mencurahkan kasih sayang, dan tiada hentinya mendoakan ananda dalam segala hal Semoga Allah SWT selalu melindungi Bapak dan Ibu, Amin. ....*
- *Untuk kakakku dan ayuk-ayukku (Harly Soebadrio, Lul Akbar dan Gunawan Adiguna) serta (Heni Pernita, Ririn Arisanti, dan Wiwin Dwi Payana) yang selalu memberikan bantuan, dorongn semangat dan motivasi buatku untuk menyelesaikan studi ini.*
- *Untuk adikku (Titin Sugiarti, Dwi Arimbi, Mayang Widianoro dan Rino Marjelino) yang tercinta yang selalu membantu dan memberikan semangat dan kekuatan buatku*
- *Buat jagoan-jagoan kecilku (Williyam, Demvi Ariyani, Lara Mike Amelia, Dewi Heriyanti, Papi Helentri, Wilma, Mucha Anjani, Perwira Takwin, Hidayah tusya'diyah dan Wilka Luna Putri) yang menjadi penyemangat dalam perjuanganku*

- *Dosen pembimbing I (Dr. Nurul Hak, M.A) dan pembimbing II (Nilda Susilawati, M.Ag) terimakasih atas ilmu yang telah kalian sampaikan kepada saya, dan senantiasa membimbing saya dalam penulisan skripsi ini.*
- *Spesial buat seseorang (Wendi Rusman Junaidi) yang selalu memberikan semangat serta dukungan dan perjuanganku dari awal sampai akhir dalam menyelesaikan skripsi ini*
- *Buat sahabatku (Herliyanti) yang selalu memberikan semangat dan dukungan selama ini.*
- *Teman-teman yang seperjuangan prodi perbankan syariah angkatan 2014 yang tak dapat saya sebut satu persatu, yang telah ikut membantu memberi semangat dan doa awal kuliah sampai selesai*
- *Dan terimakasih atas Almamaterku*

**BY: VIVIN ANDRIYANI**



## **KATA PENGANTAR**

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT, Zat Maha Agung dengan Ridho dan Hidayah-Nya yang telah memberikan kekuatan dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan berjudul **“Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan Murabahah Pada PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau”**

Shalawat serta salam untuk junjungan Nabi Besar Muhammad SAW beserta keluarga, Sahabat serta orang-orang yang selalu istiqomah diJalan-Nya. Dalam penulisan skripsi ini terdapat kekurangan dan keterbatasan yang tak luput dari kesalahan, maka mohon dimaklumi, pada Allah penulis memohon ampun dan sekiranya dapat dijadikan pelajaran untuk dimasa yang akan datang.

Semoga dapat bermanfaat bagi kita semua amin. Dalam penulisan skripsi ini, penulis tidak lepas dari bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis dengan hormat mengucapkan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada.

1. Prof. Dr. H Sirajuddin. M, M. Ag, MH, selaku Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu.
2. Dr. Asnaini, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pengarahan, motivasi, semangat dengan penuh kesabaran.
3. Desi Isnaini, MA selaku Ketua Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah sabar dalam membimbing.

4. Dr. Nurul Hak, MA selaku pembimbing 1 yang telah memberikan pengetahuan dan bimbingan
5. Nilda Susilawati, M.Ag selaku pembimbing II yang telah memberikan pengarahan, motivasi, semangat selama bimbingan karya ilmiah dengan penuh kesabaran.
6. Kedua orang tuaku yang telah memberikan motivasi dan semangat
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bengkulu yang telah memberikan pengetahuan dan bimbingan dengan baik.
8. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Bengkulu yang telah memberikan pelayanan dengan baik.

Dalam penulisan skripsi ini penulis menyadari bahwa karya ilmiah ini masih jauh dari sempurna, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan karya ilmiah ini. Akhirnya, penulis berharap semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Amin.

Bengkulu, 06 Juni 2018

Penulis

**Vivin Andriyani**  
**NIM. 1416142350**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAH .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
<b>A. Latar Belakang Masalah.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Rumusan Masalah .....</b>	<b>5</b>
<b>C. Tujuan Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>D. Kegunaan Penelitian.....</b>	<b>5</b>
<b>E. Penelitian Terdahulu .....</b>	<b>6</b>
<b>F. Metode Penelitian.....</b>	<b>9</b>
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	9
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	9
3. Informan Penelitian .....	10
4. Sumber dan Teknik Pengumpulan Data.....	10
a. Sumber Data.....	10
b. Teknik Pengumpulan Data.....	10
5. Teknik Analisis Data.....	11
<b>G. Sistematika Penulisan .....</b>	<b>12</b>
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b>	
<b>A. Pemahaman</b>	
1. Pengertian Pemahaman .....	14
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman .....	15

<b>B. Nasabah</b>	
1. Pengertian Nasabah.....	17
2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Nasabah.....	18
<b>C. Murabahah</b>	
1. Pengertian <i>Murabahah</i> .....	19
2. Tujuan <i>Murabahah</i> .....	21
3. Rukun Dan Syarat <i>Murabahah</i> .....	22
4. Dasar Hukum <i>Murabahah</i> .....	25
5. Fatwa DSN-MUI Tentang <i>Murabahah</i> .....	28
6. Fungsi <i>Murabahah</i> .....	30
7. Manfaat dan Resiko <i>Murabahah</i> .....	31
8. Karakteristik <i>Murabahah</i> .....	38
9. Gambar Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	32

### **BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

<b>A.</b> Sejarah BNI Syariah KCP Lubuklinggau.....	35
<b>B.</b> Visi Dan Misi BNI Syariah KCP Lubuklinggau .....	36
<b>C.</b> Tata Nilai dan Budaya Kerja .....	37
<b>D.</b> Produk dan Jasa PT. BNI Syariah .....	37

### **BAB VI HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

<b>A.</b> Hasil Penelitian	
1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan <i>Murabahah</i> Pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau .....	47
2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan <i>Murabahah</i> .....	51
<b>B.</b> Pembahasan .....	54

### **BAB V PENUTUP**

<b>A.</b> Kesimpulan.....	59
<b>B.</b> Saran .....	60

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

*Murabahah* merupakan akad jual beli suatu barang dimana penjual menyebutkan harga jual yang terdiri atas harga pokok barang dan tingkat keuntungan tertentu atas barang, dimana harga jual disetujui oleh pembeli. Dimana bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli, barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh dengan kesepakatan kedua belah pihak tanpa adanya saling menguntungkan.

Salah satu fungsi lembaga keuangan Syariah baik makro maupun mikro adalah mendistribusikan pembiayaan, pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok jasa bank, yaitu memberi fasilitas penyediaan dana untuk kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan deficit unit. Selain itu pembiayaan atau *financing* merupakan bagian terbesar dari aktivitas jasa perbankan syariah, karena pembiayaan merupakan aktivitas utama dari usahanya jasa yang ada di bank syariah. Dengan demikian pendapatan bagi hasil atau margin keuntungan jual beli yang merupakan *instrument* pembiayaan syariah merupakan sumber pendapatan yang dominan. Melihat kondisi seperti ini maka salah satu dari fungsi lembaga keuangan adalah menyalurkan pembiayaan *murabahah*.<sup>1</sup>

Mengenai hal ini Veithzal Rivai berpendapat bahwa *murabahah* adalah akad jual beli atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.<sup>2</sup>

Berdasarkan beberapa penjelasan tentang pembiayaan *murabahah* diatas maka dapat dipahami bahwa bank syariah adalah sebuah lembaga keuangan

---

<sup>1</sup>Wangsawidjaja, *Pembiayaan Bank Syariah*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama Group, 2012), h. 78

<sup>2</sup>Veithzal Rivai dan Andrian Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2008), h. 145

yang berfungsi untuk menghimpun dana dan menyalurkan dana kepada masyarakat atau nasabah yang didasarkan kepada al-Qur'an dan Hadits.

Lembaga-lembaga keuangan Syariah seperti halnya BNI di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat, sehingga menyebabkan persaingan-persaingan yang semakin ketat antar BNI atau lembaga keuangan lainnya. Hal ini akan memicu lembaga keuangan untuk selalu meningkatkan kualitas pelayanan untuk nasabahnya. Namun ada beberapa hal yang bisa membedakan antara BNI dengan dengan lembaga keuangan lainnya. Perbedaannya, yaitu terdapatnya program sosial yang dapat membantu masyarakat lainnya. Diantaranya BNI yang keberadaan saat ini merupakan usaha untuk memenuhi keinginan masyarakat yang mempunyai jasa layanan yang berprinsip syariah.

Di BNI terdapat suatu dana tambahan yang diberikan kepada peminjam yang dinamakan dengan dana ZIS (*Zakat Infak dan Shodaqoh*). Dengan adanya dana ZIS ini diharapkan lembaga keuangan syariah atau BNI menjadi lebih dekat dengan masyarakat dan dapat menghilangkan pemahaman masyarakat yang kurang terhadap lembaga keuangan syariah atau BNI Syariah.

Saat ini Bank menjadi salah satu kegiatan usaha yang memegang peranan penting dalam perekonomian di Negara kita. Bank juga merupakan salah satu produk jasa yang digunakan oleh orang bank atau masyarakat penghimpunan dana merupakan kegiatan pokok bank keberhasilan bank dalam melakukan penghimpunan atau mobilisasi dana, ini sangat berpengaruh oleh beberapa

faktor yang diantaranya adalah kepercayaan masyarakat pada suatu bank, di mana kepercayaan ini sangat dipengaruhi oleh kinerja bank yang bersangkutan untuk itu pun nasabah lebih selektif dalam memilih bank. Sebagaimana telah dijelaskan dalam firman Allah yaitu:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ  
مِّنْكُمْ وَلَقَدْ أَنفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu". (Q. S An-Nisa/4 : 29)<sup>3</sup>

Mengacu ayat diatas, dapat dirumuskan bahwa *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli yang dibenerkan oleh syariah dan merupakan *implementasi* muamalat *tijdryyah* (interaksi bisnis). Dalam melaksanakan suatu akad, terdapat rukun dan syarat sah yang harus dipenuhi begitu pula dalam *murabahah* terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi setiap pembeli dan penjual karena dan syarat *murabahah* bersumber dan diadaptasi dari rukun jual beli itu sendiri, dalam pengertian bahwa rukun dan syarat merupakan *elemen* yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan suatu badan atau lembaga syariah, sehingga apabila tidak sah salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak shahih (batal)

BNI Syariah KCP Lubuklinggau mempunyai beberapa produk pembiayaan salah satu pembiayaan *murabahah*, program pembiayaan *murabahah* ini akan sangat membantu para pengusaha kecil dan menengah

---

<sup>3</sup>Lajnah Pentafsiran *Al-Qur'an dan Terjemah* (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2015), h. 83

karena dengan diluncurkannya program ini lebih memudahkan mereka untuk memperoleh modal sebagai sarana pendukung usahanya. Akad yang digunakan dengan pelaksanaan pembiayaan *murabahah*.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Bapak Ari Kuswara selaku *Costomer Service* BNI Syariah KCP Lubuklinggau, Bapak Ari mengatakan bahwa, pada prinsipnya *murabahah* itu jual beli, ketika ada permintaan dari nasabah, bank terlebih dahulu, membeli barang atau benda yang diajuhkan nasabah lalu bank menjual kembali kepada nasabah dengan harga aslinya lalu ditambah dengan margin keuntungan yang telah disepakati oleh nasabah.<sup>4</sup>

Kemudian wawancara kepada bapak Dahlan yang dilakukan oleh peneliti waktu observasi awal dengan salah satu nasabah terdapat beberapa hal yang perlu diteliti terlebih dahulu yakni bahwa nasabah di BNI Syariah KCP Lubuklinggau masih banyak yang belum menggunakan sistem pembiayaan *murabahah*, dikarenakan pemahaman nasabah masih rendah.<sup>5</sup>

Maka dapat disimpulkan dari hasil wawancara kepada salah satu nasabah BNI Syariah Lubuklinggau pemahaman terhadap pembiayaan tersebut masih sangat rendah sehingga hal ini lah yang melatarbelakangi peneliti untuk meneliti lebih jauh tentang permasalahan yang berkaitan dengan pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* dalam kegiatan perbankan Syari'ah, sehingga menarik dan perlu untuk diteliti dengan memfokuskan dimana hal ini merupakan titik sentral sebagai sasaran dalam penelitian ini.

---

<sup>4</sup>Hasil Wawancara Dengan Bapak Ari Kuswara *Selaku Costomer Service BNI Syariah KCP Lubuklinggau*, pada tanggal 25 November 2017

<sup>5</sup>Hasil Wawancara Dengan Bapak Dahlan *Nasabah Umum BNI Syariah KCP Lubuklinggau*. pada tanggal 25 November 2017



## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KCP Lubuklinggau?
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KCP Lubuklinggau?

## **C. Tujuan Penelitian**

Dari latar belakang dan rumusan masalah tersebut maka tujuan dari penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KCP Lubuklinggau.
2. Untuk mengetahui faktor–faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KCP Lubuklinggau.

## **D. Kegunaan Penelitian**

1. Secara teoritis

Bagi mahasiswa menambah pengetahuan dalam mengembangkan keilmuan tentang *murabahah*, dengan akad *murabahah* yang berdasarkan al- Qur'an dan hadis, yang berkaitan dengan akad *murabahah* yang sesuai Syariah serta menjadi masukan yang berguna sebagai *literature* khasanah keilmuan untuk penelitian selanjutnya. Dosen, guru penelitian

ini bisa menghasilkan pemikiran yang nantinya dapat dijadikan tambahan *literature* khasanah keilmuan.

## 2. Secara praktis

### a. Bagi Nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau.

Diharapkan dapat menjadi pengetahuan bagi nasabah BNI Syariah Lubuklinggau terhadap pemahaman pembiayaan *murabahah* yang secara umum memiliki ketentuan rukun, syarat dan hukum dasar *murabahah* yang akan digunakan sebagai pedoman dalam setiap bertransaksi khususnya dibank syariah

### b. Bagi Pemerintah

Diharapkan dapat memberikan informasi kepada bank–bank Syariah, kota dan daerah terhadap perlunya memahami pembiayaan *murabahah* guna untuk memajukan perusahaan yang diharapkan dalam memahami sesuai pembiayaan *murabahah* yang dengan Syariat Islam.

### c. Bagi Masyarakat

Diharapkan hasil penelitian mampu memberikan pemahaman kepada nasabah dan masyarakat yang berguna untuk memahami tentang pembiayaan *murabahah*.

## E. Penelitian Terdahulu

Andi Muh dan Nurul Afdal, meneliti tentang “Studi Pemahaman Nilai-Nilai Syariah pada Praktisi Syariah ( Studi Pada BRI Syariah Di Bengkulu).” Masalah dalam penelitian ini adalah bank-bank syariah asal mulanya dulu

adalah bank konvensional yang dirubah menjadi bank syariah seperti Bank BRI Syariah. Pada penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah kualitatif. Hasil dari penelitian ini peneliti dapat mengetahui seberapa paham nasabah pada Bank BRI Syariah dalam memahami nilai-nilai syariah setelah diadakannya wawancara langsung di Bank BRI Syariah Bengkulu. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dilakukan adalah pada penelitian ini membahas tentang Studi pemahaman nilai- nilai Syariah Pada Praktisi Perbankan Syariah (Studi Pada Bank BRI Syariah Di Bengkulu).<sup>6</sup>

Priyanto, meneliti tentang “Studi Pemahaman Sistem Ekonomi Syariah Praktisi Pada Bank Mandiri Syariah Kota Bengkulu.” Dalam skripsi ini penulis membahas tentang Pemahaman Sistem Ekonomi Syariah Praktisi Pada Bank Mandiri Syariah Kota Bengkulu. Pada penelitian ini pendekatan yang digunakan adalah kualitatif dan pengumpulan bahan penelitian melalui wawancara dan dokumentasi, teori dalam penelitian ini sangat berlandaskan dalam penelitian selanjutnya. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dilakukan adalah pada penelitian ini membahas tentang Studi Pemahaman Sistem Ekonomi Syariah Praktisi Pada Bank Mandiri Syariah Kota Bengkulu.<sup>7</sup>

Rahadi Kristiyanto, meneliti tentang “Tingkat Pemahaman Nasabah Bank Syariah Terhadap Akad *Murabahah*.” Masalah dalam penelitian hal ini adalah tertera pemahaman nasabah jika dibandingkan dengan akad

---

<sup>6</sup>Andi Muh dan Nurul Afdal. “*Studi Pemahaman Nilai-Nilai Syariah Pada Praktisi Perbankan Syariah Studi Pada Bank BRI Syariah Di Bengkulu.*” Bengkulu: 2011.

<sup>7</sup> Priyanto. “*Studi Pemahaman Sistem Ekonomi Syariah Praktisi Pada Bank Mandiri Syariah Kota Bengkulu.*” Bengkulu: 2011.

murabahah dan bagaimanakah akad murabahah tersebut. Pada penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis *normative* dimana akad dilakukan suatu penelitian yang meninjau pada data-data sekunder berupa dokumen, arsip dan data-data lain yang akan diperoleh dari lokasi penelitian. Hasil dari penelitian ini menjelaskan pemahaman nasabah dan kemudian membandingkan dengan akad *murabahah*, sehingga diharapkan mendapat gambaran yang konkret mengenai kedua konsep tersebut. Memberikan suatu penjelasan dan pemahaman mengenai pemahaman nasabah terhadap akad murabahah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang sedang dilakukan adalah pada penelitian ini membahas Tingkat Pemahaman Nasabah Bank Syariah Terhadap Akad *Murabahah*.<sup>8</sup>

Jadi perbedaan dari tiga penelitian diatas dengan penelitian yang sedang dilakukan adalah pada penelitian ini membahas tentang Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Bank BNI Syariah KCP LubukLinggau. Objek dalam penelitian ini adalah diBNI LubukLinggau, sedangkan masalah yang terdapat dalam penelitian bagaimanakah pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* pada Bank BNI Syariah KCP LubukLinggau. Serta faktor -faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*.

Dari tiga penelitian terdahulu adalah sebagai pedoman dan referensi untuk peneliti melakukan penelitian lebih lanjut.

---

<sup>8</sup>Rahadi Kristiyant. "*Tingkat Pemahaman Nasabah Bank Syariah Terhadap Akad Murabahah.*" Bengkulu: 2008.

## **F. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan (*Field Research*) yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Menurut Soejono Soekarno penelitian deskriptif yaitu apa yang dinyatakan oleh responden secara tertulis atau lisan dan perilaku nyata. Pendekatan deskriptif yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, misalnya kondisi atau hubungan yang ada pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung akibat atau efek yang terjadi, atau kecenderungan yang tengah berlangsung.<sup>9</sup>

Di dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui bagaimana pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*.

### **2. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Waktu penelitian ini selama 3 bulan dimulai dari Maret s/d Mei 2018. Lokasi penelitian ini dilakukan pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau Jl. Yos Sudarso No 18. Taba jemekeh-Lubuklinggau-Indonesia, Telp (0733)-322274 dan fax (0733) 323707. Alasan mengambil tempat penelitian ini di karenakan waktu observasi awal menemukan permasalahan mengenai bahwa nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau kurang dalam Pemahaman Terhadap Pembiayaan *Murabahah*.

---

<sup>9</sup> Soejono Soekarno, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta: Universitas Indonesia, 2000), h. 32

### **3. Informan Penelitian**

Pada penelitian ini penulis menggunakan informan ini adalah nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau, jumlah informan pada penelitian ini sebanyak 19 orang nasabah pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau. Nasabah tersebut adalah nasabah yang belum menggunakan pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah.

### **4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data**

#### a. Sumber data

##### 1. Data primer

Data primer merupakan sejumlah keterangan-keterangan dan fakta yang langsung diperoleh dari lapangan melalui wawancara dengan pihak-pihak yang bersangkutan yakni dengan informan sebanyak 19 diatas, untuk mendapatkan obyek yang diteliti. Pada penelitian ini peneliti mengambil data langsung dari nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau.

##### 2. Data sekunder

Data sekunder, data yang berupa informasi yang dapat diperoleh dari internet, majalah, Koran, dan buku-buku yang berhubungan dengan penelitian ini.

#### b. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini, melalui teknik sebagai berikut:

##### 1. Observasi

Adalah sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap suatu gejala yang tampak pada obyek penelitian. Disini penelitian akan melakukan observasi partisipatif agar penulis dapat lebih mengetahui pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*.

## 2. Wawancara

Wawancara digunakan untuk mengumpulkan data, yang dilakukan untuk menemukan data primer dan data sekunder. Maka peneliti menggunakan alat tulis seperti buku, pena dan alat perekam. Pada penelitian ini peneliti melakukan teknik wawancara tidak terstruktur dengan melakukan wawancara kepada nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau terhadap pembiayaan *murabahah*.

## 3. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan (*Library Research*) atau studi dokumen, data penelitian yang bersumber dari dokumentasi buku yang berhubungan tentang *murabahah* atau faktor-faktor pemahaman nasabah dan sumber lainnya yang terkait dengan pembiayaan *murabahah*.

## 5. Teknik Analisis Data

“Analisis data dalam penelitian kualitatif bersifat umum dan khusus (induktif) dan didasarkan pada fakta-fakta yang ditemukan di lapangan yang kemudian dikonstruksikan menjadi hipotesis atau responden yang diteliti.”<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif...*, h. 99

Dalam penelitian kualitatif dilakukan analisis data pada waktu peneliti berada dilapangan maupun setelah kembali dari lapangan baru dilakukan analisis. Pada penelitian ini analisis data telah dilaksanakan bersamaan dengan proses pengumpulan data, proses ini berlangsung terus-menerus selama penelitian berlangsung.

Menurut analisis data selama dilapangan dengan model Spradley dalam penelitian kualitatif berdasarkan tahapan ini maka peneliti menggunakan 2 tahapan sebagai berikut:

1. Analisis domain (*Domain analysis*)

Pada tahapan ini terlebih dahulu peneliti akan melakukan pengumpulan data yang didapat dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang ada sebelumnya. Tahapan ini sangat penting untuk bisa ketahapan berikutnya sebagai modal data yang akan digunakan.

2. Analisis taksonomi (*Taxsonomi analysis*)

Setelah data terkumpul, peneliti berusaha memahami data mengelompokkan data guna memilih data yang relevan dan bermakna, memfokuskan data yang mengarah untuk memecahkan masalah yang ada. Kemudian peneliti akan menyusun dan menyederhanakan secara sistematis kemudian menjabarkan dari hal-hal yang umum yang lebih khusus lagi dari hasil temuan yang didapatkan. Pada analisis ini peneliti akan menajamkan masalah, menggolongkan, mengarahkan data yang lebih rinci sehingga tidak ada lagi yang tersisa dan membuang data yang tidak penting, serta mengorganisasikan data agar dapat memudahkan penelitian dalam menarik kesimpulan.<sup>11</sup>

## **G. Sistematika Penulisan**

Agar penulis tidak keluar dari ruang lingkup, maka pembahasan ini dibagi kedalam beberapa bab yang terdiri dari beberapa sub antara lain:

**BAB I** Menguraikan tentang Pendahuluan yang secara ilmiah merupakan pondasi dari setiap karya tulis yang terdiri dari Latar Belakang

---

<sup>11</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif ...*, h. 101



Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian, Penelitian Terdahulu, Metode Penelitian, Sistematika Penulisan.

**BAB II** Kajian Teori menguraikan yang membahas permasalahan terkait dengan substansi penelitian terdiri dari, pengertian Tentang pemahaman, faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman, pengertian *Murabahah*, Tujuan *Murabahah*, Rukun dan Syarat *Murabahah*, Hukum Dasar *Murabahah*, Fungsi *Murabahah*, Manfaat *Murabahah*, Karakteristik *Murabahah* dan Skema *Murabahah*.

**BAB III** Gambaran Umum Objek Penelitian, yang terdiri dari, Sejarah BNI Syariah KCP Lubuklinggau, Visi dan Misi, Tata nilai dan budaya kerja, dan Produk-produk BNI Syariah KCP Lubuklinggau.

**BAB IV** Dalam Bab ini dijabarkan tentang hasil penelitian dan pembahasan yang tetap mengacu pada rumusan masalah penelitian tentang pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau dan Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah.

**BAB V** Penutup, Yang Berisikan Tentang Kesimpulan Dan Saran.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Pemahaman**

##### 1. Pengertian pemahaman

Pemahaman merupakan suatu proses dimana seseorang mengatur dan menginterpretasikan kesan-kesan atau pemahamanya untuk memberikan arti pada lingkungan sekelilingannya dalam cara memahami, atau cara mempelajari dari pengetahuan yang pernah diterimanya atau dipahaminya.

Pemahaman dapat dijelaskan secara etimologi dan terminologi. Secara etimologi pemahaman berasal dari kata paham yang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah proses cara, perbuatan memahami atau memahamkan. Secara istilah pemahaman dijelaskan menurut Sandiman mengungkapkan pemahaman adalah suatu kemampuan seseorang dalam menafsirkan, dan menerjemahkan atau menyatakan sesuatu dengan caranya sendiri tentang pengetahuan yang pernah diterimahnya.<sup>12</sup> Namun Pemahaman juga merupakan sesuatu hal yang kita pahami dan kita yang mempunyai dengan benar. Pemahaman berasal dari kata paham yang artinya pengertian (pengetahuan yang banyak), pendapat (pikiran), aliran (pandangan), mengerti benar, pandai dan mengerti benar sehingga dapat diartikan bahwa pemahaman adalah suatu proses, cara memahami, cara mempelajari baik-baik supaya paham dan mengetahui sesuatu hal.

Selain itu masalah ini mengisyaratkan bahwa pemahaman tidak hanya dipahami secara abstrak (tidak diketahui seseorang) tetapi juga konkret (dapat bisa diketahui oleh orang lain) bahwa seseorang itu telah memahami sesuatu, bisa dilihat dari definisinya dari sisi kemampuan seseorang dalam mengartikan, menafsirkan menerjemahkan, ini adalah sisi dari abstrak, sedangkan sisi konkret terletak pada definisi selanjutnya yaitu menyatakan bahwa sesuatu dengan caranya sendiri tentang pengetahuan yang pernah diterimanya.

---

<sup>12</sup>Pusat Bahasa Dan Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*, (Jakarta: 2008), h. 345

Artinya bahwa untuk menyakinkan seseorang paham harus dilihat dari sisi abstrak dan konkret.<sup>13</sup>

Dari pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pemahaman merupakan aktivitas mengindra dan menginterpretasikan suatu proses yang merupakan responnya serta dapat menerjemahkan atau menyatakan sesuatu dengan caranya sendiri tentang pengetahuan yang pernah diterimanya.

Menurut para ahli lain yang mendefinisikan pemahaman diantaranya adalah Suke Silversius menyatakan bahwa pemahaman dapat dijabarkan menjadi tiga yaitu:

1. Menerjemahkan (*translation*), pengertian menerjemahkan disini bukan saja pengalihan (*translation*), arti dari bahasa yang satu kedalam bahasa yang lain, dapat juga dari konsepsi abstrak menjadi satu model, yaitu model simbolik yang dirumuskan dengan kata-kata kedalam gambar grafik dapat dimasukkan dalam kategori menerjemahkan.
2. Menginterpretasikan (*interpretation*), kemampuan ini lebih luas daripada menerjemahkan. Yaitu kemampuan untuk mengenal dan memahami ide utama suatu komunikasi.
3. Mengekstrapolasi (*extrapolation*), agak lain dari menerjemahkan dan menafsirkan, tetapi lebih tinggi sifatnya. Ia menuntut kemampuan intelektual yang lebih tinggi.<sup>14</sup>

## 2. Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman

### a. Faktor Internal

#### 1) Usia

Makin tua usia seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik, akan tetapi pada usia tertentu, bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak secepat seperti ketika berumur belasan tahun. Daya ingat seseorang itu salah satunya dipengaruhi oleh umur. Dari uraian ini kita simpulkan bahwa bertambahnya umur seseorang dapat

---

<sup>13</sup> Ahmad Fauzi, *Psikologi Umum* (Bandung: Pustaka Setia, 2004), h. 175

<sup>14</sup> Marseli Tambayong, *Persepsi Nasabah Bank Sinar Mas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan Sinar Ceriah*, 2016

berpengaruh pada penambahan pemahaman yang diperolehnya, akan tetapi pada umur-umur tertentu atau menjelang usia lanjut kemampuan penerimaan atau mengingat suatu pemahaman akan berkurang.

2) Pengalaman

Pengalaman merupakan sumber pemahaman, atau pengalaman itu suatu cara untuk memperoleh kebenaran. Oleh sebab itu pengalaman pribadi pun dapat digunakan sebagai upaya untuk memperoleh pemahaman. Hal ini dilakukan dengan cara memecahkan permasalahan yang dihadapi pada masa lalu.

3) Intelegensi

Intelegensi sebagai suatu kemampuan untuk belajar dan berfikir abstrak guna menyesuaikan diri secara mental dalam situasi baru. Intelegensi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi hasil dari proses belajar. Intelegensi bagi seseorang merupakan salah satu modal untuk berfikir dan mengolah berbagai informasi secara terarah sehingga mampu menguasai lingkungan.

4) Jenis Kelamin

Menurut Michael dalam bukunya yang berjudul *what could he be thinking* menjelaskan bahwa ada perbedaan antara otak laki-laki dan perempuan. Secara garis besar perbedaan yang dikatakan dalam buku tersebut adalah pusat memori pada otak perempuan lebih besar dari otak laki-laki, akibatnya kaum perempuan memiliki daya ingat yang kuat dari laki-laki dalam menerima atau mendapat informasi dari orang lain, sehingga mempunyai pemahaman cepat dibandingkan laki-laki.

**b. Faktor Eksternal**

1. Pendidikan

Pendidikan adalah suatu kegiatan atau proses pembelajaran untuk mengembangkan atau meningkatkan kemampuan tertentu sehingga sasaran pendidikan itu dapat berdiri sendiri. Tingkat pendidikan turut pula menentukan mudah tidaknya seseorang menyerap dan memahami pemahaman yang mereka peroleh, pada umumnya semakin tinggi pendidikan seseorang semakin baik pula pemahamannya.

2. Pekerjaan

Memang secara tidak langsung pekerjaan turut andil dalam mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang, hal ini dikarenakan pekerjaan berhubungan erat dengan faktor interaksi sosial dan

kebudayaan, sedangkan interaksi sosial dan kebudayaan berhubungan erat dengan proses pertukaran informasi. Dan hal ini tentunya akan mempengaruhi tingkat pemahaman seseorang.

### 3. Sosial Budaya dan Ekonomi

Sosial budaya mempunyai pengaruh pada pemahaman seseorang. Seseorang memperoleh suatu kebudayaan dalam hubungannya dengan orang lain, karena hubungan ini seseorang mengalami suatu proses belajar dan memperoleh suatu pemahaman. Status ekonomi seseorang juga akan menentukan tersedianya suatu fasilitas yang diperlukan untuk kegiatan tertentu, sehingga status sosial ekonomi ini akan mempengaruhi pemahaman seseorang.

### 4. Lingkungan

Lingkungan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemahaman seseorang. Lingkungan memberikan pengaruh pertama bagi seseorang, dimana seseorang dapat mempelajari hal-hal yang baik dan juga hal-hal yang buruk tergantung pada sifat kelomponya. Dalam lingkungan seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada cara berfikir seseorang.

### 5. Informasi

Informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika mendapatkan yang baik dari berbagai media misalnya TV, radio atau surat kabar, maka hal itu akan dapat meningkatkan pemahaman seseorang<sup>15</sup>

## **B. Nasabah**

### 1. Pengertian Nasabah

Nasabah adalah orang atau badan yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank. Berdasarkan UU Republik Indonesia tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah. Nasabah

---

<sup>15</sup>Sudaryanto, *Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman*, dikutip dari [https://www.google.com/search?q=Faktor yang mempengaruhi pemahaman Aie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-a-ab](https://www.google.com/search?q=Faktor+yang+mempengaruhi+pemahaman+Aie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-a-ab), pada hari Kamis, tanggal 16 Nopember 2017, pukul 22:12 WIB

penyimpan, nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah atau UUS dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara bank syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di bank syariah dan atau UUS dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara bank syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan. Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip syariah.

Ada beberapa definisi nasabah yang dikemukakan oleh para ahli.

Menurut Abdul Ghofur Anshori:

- 1) Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa Bank Syariah dan/atau UUS.
- 2) Nasabah penyimpan adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan/atau UUS dalam bentuk simpanan berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan.
- 3) Nasabah investor adalah nasabah yang menempatkan dananya di Bank Syariah dan/atau UUS dalam bentuk investasi berdasarkan akad antara Bank Syariah atau UUS dan nasabah yang bersangkutan.
- 4) Nasabah penerima fasilitas adalah nasabah yang memperoleh fasilitas dana atau yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan prinsip Syariah.<sup>16</sup>

## 2. Faktor –Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Nasabah

Pemahaman konsumen akan keberadaan suatu produk dipasar diperoleh melalui bermacam cara yaitu melalui iklan, presentasi perdagangan, publikasi, keterangan tenaga penjual yang dibayar oleh pihak pemasar atau produsen, artikel tentang produk lain-lain.

---

<sup>16</sup>Abdul Ghofur Anshori, *Hukum Perbankan Syariah*, (Bandung: PT. Refika Aditama, 2013), h. 6

Dalam melakukan pembelian terhadap suatu produk nasabah dipengaruhi oleh faktor diantaranya:

- a. Faktor budaya  
Meliputi budaya, sub budaya, dan kelas sosial
- b. Faktor sosial  
Meliputi kelompok, keluarga, peran dan status
- c. Faktor pribadi  
Meliputi umur dan tahap siklus hidup, pekerjaan dan situasi ekonomi hingga gaya hidup, kepribadian serta konsep diri.
- d. Faktor psikologis  
Meliputi motivasi, pemahaman, pembelajaran, keyakinan dan sikap. Secara psikologis, konsumen akan melalui sejumlah tahapan sebelum melakukan pengambilan keputusan pembelian atau memilih dalam pembiayaan tersebut.<sup>17</sup>

### **C. Murabahah**

#### 1. Pengertian *Murabahah*

*Murabahah* merupakan transaksi jual beli yang dibolehkan dalam Islam yang disebut dengan pembiayaan *murabahah* ini, merupakan sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang mempunyai landasan kuat dalam al-Qur'an dan sunnah Rasulullah SAW.

Adapun menurut Adiwarman A. Karim juga mengatakan tentang *murabahah* seagai berikut:

*Murabahah* adalah akad jual beli atas barang tertentu, dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan antara harga beli dan

---

<sup>17</sup>Kasmir, *kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013), h. 341

harga jual barang disebut dengan margin keuntungan yang disepakati.<sup>18</sup>

Pembiayaan menurut kamus pintar ekonomi syariah, pembiayaan diartikan sebagai penyediaan dana atau tagihan dipersamakan dengan itu berupa: transaksi bagi hasil dalam bentuk mudharabah dan musyarakah, transaksi sewa menyewa dalam bentuk ijarah atau sewa beli dalam bentuk ijarah muntahiyah bittamlik, transaksi jual beli dalam bentuk piutang murabahah, salam, dan istish'na, transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang qardh, dan transaksi sewa-menyewa jasa dalam bentuk ijarah untuk transaksi multi jasa; berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah serta atau UUS dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai dan atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan ujah, tanpa imbalan atau bagi hasil, pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga.<sup>19</sup>

Menurut UU No 7 tahun 1992 tentang perbankan sebagaimana telah diubah menjadi UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan dalam pasal 1 Nomor (12).

Pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil “ dan No 13 prinsip syariah adalah aturan perjanjian berdasarkan hukum islam antara bank dan pihak lain untuk penyimpanan dana dan atau pembiayaan kegiatan usaha, atau kegiatan lainnya yang dinyatakan sesuai dengan hasil (*mudharabah*), pembiayaan berdasarkan penyertaan modal (*musyarakah*), prinsip jual beli barang dengan memperoleh keuntungan (*murabahah*), atau pembiayaan barang modal berdasarkan prinsip sewa murni tanpa pilihan (*ijarah*), atau dengan adanya pilihan pemindahan kepemilikan atas barang yang disewa dari pihak bank oleh pihak lain.<sup>20</sup>

---

<sup>18</sup>Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 138

<sup>19</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: YKPN, 2015), h. 2

<sup>20</sup>Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah...*,h. 3



## 2. Tujuan *Murabahah*

Secara umum tujuan pembiayaan *murabahah* dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro, secara makro dijelaskan bahwa pembiayaan bertujuan:

1. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi.
2. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melalui aktivitas pembiayaan pihak yang menyalurkan dana kepada pihak yang minus dana sehingga dapat digulirkan.
3. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat agar mampu meningkatkan daya produksinya.
4. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja.
5. Terjadinya distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya.<sup>21</sup>

Adapun secara mikro, pembiayaan bertujuan untuk :

- 1) Upaya memaksimalkan laba, setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan yang tertinggi yaitu menghasilkan laba usaha setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- 2) Upaya meminimalkan resiko, yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan resiko yang mungkin timbul. Resiko

---

<sup>21</sup> Veithzal Rivai, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2008), h.

kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.

- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan sumber daya alam dan sumber daya manusia serta sumber daya modal. dengan demikian pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- 4) Penyaluran kelebihan dana, dalam kehidupan masyarakat ada pihak yang kelebihan dana, sementara ada pihak yang kekurangan dana, dalam kaitan dengan masalah dana maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.<sup>22</sup>

Adapun Tujuan dari *murabahah* yang dikemukakan oleh Wery Gusmansyah menyatakan:

- a. Bank bertindak sebagai pihak penyedia dana dalam kegiatan transaksi *murabahah* dengan nasabah.
- b. Bank dapat membiayai sebagian/seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- c. Bank wajib menyediakan dana untuk merealisasikan penyediaan barang yang dipesan nasabah.
- d. Bank dapat memberikan potongan dalam besaran yang wajar dengan tanpa diperjanjikan dimuka.<sup>23</sup>

### 3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi (*necessary condition*), misalnya ada penjual dan pembeli. Tanpa adanya penjual dan pembeli, maka jual beli tidak akan ada. Para ekonomi Islam

---

<sup>22</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: Depok Sleman, 2015), h. 6

<sup>23</sup>Wery Gusmansyah, *Hukum Perbankan Syariah*, (Bengkulu: 2016), h. 18

dan ahli-ahli *fiqh*, menganggap *murabahah* sebagai bagian dalam jual beli.

Maka secara umum kaidah yang digunakan dalam bertransaksi.

Ada beberapa para ahli berpendapat tentang rukun *murabahah* diantaranya:

- a) Pelaku akad, yaitu penjual (*bai*) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual dan pembeli (*musytar*) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- b) Objek akad, yaitu barang dagangan (*mabi*) dan harga (*tsaman*).
- c) *Shighat*, (*ijab* dan *qabul*). Yaitu ungkapan yang dilontarkan oleh orang yang melakukan akad untuk menunjukkan keinginannya, serta mengandung serah terima.

Rukun merupakan suatu bagian yang tidak terpisah dari suatu perbuatan yang menentukan sah atau tidaknya perbuatan tersebut. Maka kedua komponen tersebut merupakan hal yang menentukan sah atau tidaknya akad yang telah dilakukan. Selain karena faktor yang telah ada seperti akad menjadi sah atau lengkap adalah adanya syarat. Syarat yaitu sesuatu yang keberadaannya melengkapi rukun, contohnya adalah perilaku transaksi haruslah orang yang cakap hukum, menurut mazhab hanafi bila rukun sudah terpenuhi tapi syarat tidak terpenuhi maka rukun menjadi tidak lengkap sehingga transaksi menjadi *fasik* (rusak).

Menurut ulama jumhur, tentang rukun *murabahah* harus memenuhi ijab dan Kabul karena ijab adalah menetapkan perbuatan tertentu yang menunjukkan keridhaan yang dikeluarkan pertama kali dari pembicaraan salah satu dari dua orang yang mengadakan akad, sedangkan Kabul merupakan apa yang diucapkan kedua kalinya dari pembicaraan salah

satu dari kedua belah pihak. Jadi yang dianggap adalah awal munculnya dan kedua saja baik yang berasal dari pihak penjual maupun pihak pembeli.

Adapun menurut Lukman Hakim syarat dalam transaksi *murabahah* meliputi hal-hal sebagai berikut:

- a. Jual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus dijelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Secara prinsip, jika syarat dalam pembeli memiliki pilihan.
  - a. Melanjutkan pembelian seperti adanya.
  - b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
  - c. Membatalkan kontrak.<sup>24</sup>
  - d. Jual beli *murabahah* dilakukan atas barang yang telah dimiliki (hak kepemilikan telah berada ditangan si penjual). artinya keuntungan dan resiko barang tersebut ada pada penjual sebagai konsekuensi dari kepemilikan yang timbul dari akad yang sah.
  - e. Adanya kejelasan informasi mengenai besarnya modal dan biaya-biaya lain yang lazim dikeluarkan dalam jual beli pada suatu komoditas, semuanya

---

<sup>24</sup>Lukman Hakim, *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*, (Erlangga: PT. Gelora Aksara Pratama, 2012), h. 117

harus diketahui oleh pembeli saat transaksi, ini merupakan syarat sah *murabahah*.

- f. Adanya informasi yang jelas tentang keuntungan, baik nominal maupun presentase sehingga diketahui oleh pembeli sebagai salah satu syarat sah *murabahah*.
- g. Dalam sistem *murabahah*, penjual boleh menetapkan syarat pada pembeli untuk menjadi untuk menjamin kerusakan yang tidak tampak pada barang, tetapi lebih baik syarat seperti itu tidak ditetapkan, karena pengawasan barang merupakan kewajiban penjual disamping untuk menjaga kepercayaan yang sebaik-baiknya.<sup>25</sup>
- h) Penjual dan pembeli hendaklah setuju dengan kadar untung atau tambahan harga yang ditetapkan tanpa ada sedikitpun paksaan
- i) Barang yang di jual belikan bukanlah barang *ribawi*<sup>26</sup>

*Murabahah* diatas hanya untuk produk barang atau produk yang telah dimiliki oleh penjual pada waktu negosiasi dan berkontrak, bila produk tersebut tidak dimiliki penjual maka sistem yang digunakan adalah *murabahah* kepada pemesan pembelian, dinamakan demikian karena penjual semata-mata mengadakan barang-barang untuk memenuhi kebutuhan si pembeli yang memesan.

#### 4. Dasar Hukum *Murabahah*

*Murabahah* merupakan bagian dari jual beli dan sistem ini mendominasi produk-produk yang ada disemua Bank Islam. Dalam

---

<sup>25</sup>Mardani, *Fiqih Ekonomi Syariah* (Jakarta : Prenada Media Group, 2012), h. 136

<sup>26</sup>Dicki Hartanto, *Bank dan Lembaga Keuangan*, ( Yogyakarta: Aswaja Pressindo, 2014),

Islam, jual beli merupakan salah satu saran tolong menolong antar sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.

Dengan demikian ditinjau dari aspek hukum Islam, maka praktik *murabahah* ini mendekati baik menurut Al-Qur'an, Hadits, maupun ijma' ulama'. Dalil-dalil yang dijadikan sebagai dasar hukum pelaksanaan pembiayaan *murabahah* diantaranya adalah sebagai berikut: Surat An-Nissa'/4. ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ  
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

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 diantara kamu" (QS.An-Nissa/4:29).<sup>27</sup>

Al-Baqarah [2]: 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Artinya: "Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba". (QS. Al-Baqarah[2]:275)<sup>28</sup>

Ayat diatas melarang segala bentuk transaksi yang batil. Diantara transaksi yang dikategorikan batil adalah yang mengandung bunga (riba) sebagaimana terdapat pada sistem kredit konvensional karena akad yang digunakan adalah utang. Berbeda pada *murabahah*, dalam akad ini tidak

---

<sup>27</sup>Lajnah Pentasihan, *Al-Qur'an dan Terjemah* (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2015), h. 83

<sup>28</sup>Tim Penerjemah UII, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Semarang: CV. Asy Syifa', 1999), h.

ditemukan unsur bunga, karena menggunakan akad jual beli. Di samping itu, ayat yang diatas mewajibkan untuk keabsahan setiap transaksi *murabahah* harus berdasarkan prinsip kesepakatan antara para pihak yang dituangkan dalam suatu perjanjian yang menjelaskan dan dipahami segala hal yang menyangkut dalam perjanjian tersebut, sehingga dalam perjanjian tersebut terciptalah akad yang sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Adapun Hadits Tentang *Murabahah*.

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ، رواه البيهقي وابن ماجه وصححه ابن حبان

“Dari Abu Sa’id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka”.  
(HR. Al Bayhaqiy dan Ibnu Majah, dan dinilai sahih oleh Ibnu Hibban)

ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبُرْكَاهُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ أَنْ النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ الْبُرُّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ رواه ابن ماجه عن صهيب

“Nabi bersabda, Ada tiga hal yang mengandung berkah: jual beliti dak secara tunai, *muqaradhah* (*mudharabah*), dan mencampur gandum dengan jewawut untuk keperluan rumah tangga, bukan untuk dijual.” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).<sup>29</sup>

Hadits diatas memberikan persyarat bahwa akad jual beli *murabahah* harus dilakukan dengan suka sama suka , Jujur dan terus terang masing-masing pihak ketika melakukan transaksi. Segala ketentuan yang terdapat dalam jual beli *murabahah*, seperti penentuan harga jual,

---

<sup>29</sup>Mardani, *Ayat-ayat dan Hadits Ekonomi Syariah*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2012), h. 12

margin yang diinginkan, mekanisme pembayaran, dan lainnya, harus terdapat persetujuan dan kerelaan antara pihak nasabah dan Bank, tidak bisa ditentukan secara sepihak.

#### 5. Fatwa DSN- MUI Tentang *Murabahah*

Fatwa Dewan Syariah Nasional No : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyinggung, mengingatkan, memperhatikan, memutuskan, menetapkan: fatwa tentang *murabahah*.

*Pertama*: ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas dengan riba.
- b. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian misalnya, jika pembelian dilakukan secara utang.
- c. Nasabah membayar harga barang yang disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- d. Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah

*Kedua* : Ketentuan *Murabahah* Kepada Nasabah

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- c. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- d. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.



- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil yang telah dikeluarkan bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

*Ketiga: Jaminan Dalam Murabahah*

- a. Jaminan dalam murabahah di bolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b. Bank dapat memintak nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

*Keempat: Utang Dalam Murabahah*

- a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut.
- b. nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan dengan kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- c. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran terakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.
- d. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

*Kelima: Penundaan Pembayaran Dalam Murabahah*

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan penunda penyelesaian utangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibana, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

*Keenam: Bangkrut Dalam Murabahah*

- a. Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.<sup>30</sup>

6. Fungsi *Murabahah*

Pembiayaan yang diselenggarakan oleh bank syariah secara umum

berfungsi untuk :

- a. Meningkatkan daya guna uang  
Para pengusaha menikmati pembiayaan dari bank untuk mempeluas atau memperbesar usahanya untuk meningkatkan produksi, perdagangan maupun untuk usaha- usaha rehabilitas ataupun memulai usaha baru.
- b. Meningkatkan daya guna barang  
Produsen dengan bantuan pembiayaan bank dapat mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi, sehingga *utility* bahan tersebut meningkat, produsen dengan bantuan pembiayaan dapat memindahkan barang dari suatu tempat yang kegunaannya kurang ke tempat yang lebih bermanfaat.
- c. Meningkatkan peredaran uang  
Pembiayaan yang disalurkan melalui rekening- rekening Koran, pengusa menciptakan pertambahan peedaran uang giral dan sejenisnya seperti, giro, wesel, dan sebagainya melalui pembiayaan, peredaran uang kartal maupun giral akan lebih berkembang karena pembiayaan menciptakan suatu kegairahan berusaha sehingga penggunaan uang akan bertambah baik.

Dari fungsi diatas bisa dikatakan bahwa pembiayaan di bank syariah sebagai alat ekonomi internasional. Hal ini lebih disebabkan oleh transaksi perekonomian tidak hanya terjadi di dalam negeri namun nasabah yang memiliki usaha ekspor maupun inport baik bahan baku, setengah jadi maupun jadi, maka membutuhkan transaksi

---

<sup>30</sup>Setiawan Budi Utomo, dkk. *Himpunan Fatwa Keuangan Syariah* No:04/DSN-MUI/IV/2000 *Tentang Murabahah*.(Erlangga: 2014), h. 61

pembiayaan sesuai dengan kebutuhan yang di berikan oleh bank syariah.<sup>31</sup>

#### 7. Manfaat dan Resiko *Murabahah*

*Murabahah* memberi banyak manfaat kepada lembaga keuangan syariah. Salah satunya adalah keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dari penjual dengan harga jual kepada nasabah. Selain itu, sistem ini juga sangat sederhana, hal tersebut memudahkan penanganannya administrasinya dilembaga keuangan syariah.

Antonio dan M. Nur Rianto memaparkan resiko dari *murabahah* antara lain:<sup>32</sup>

- a. *Default* atau kelalaian nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- b. Fluktuasi harga komperatif ini terjadi bila harga suatu barang dipasar naik setelah pihak lembaga membelikannya untuk nasabah. Pihak lembaga tidak bisa mengubah harga beli tersebut.
- c. Adanya kemungkinan penolakan terhadap barang yang dikirim oleh bank terhadap nasabah, sehingga perlu dilindungi dengan asuransi
- d. Dijual karena *murabahah* bersifat jual beli dengan utang, maka ketika kontrak ditanda tangani, barang itu menjadi milik nasabah.

#### 8. Karakteristik *Murabahah*

1. *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntugan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

---

<sup>31</sup>Binti Nur Asiyah, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (yogyakrta: Sepok Slemen, 2015), h. 12

<sup>32</sup>M. Nur Rianto Al Arif, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*,(Bandung: Alfabeta, 2010), h. 45

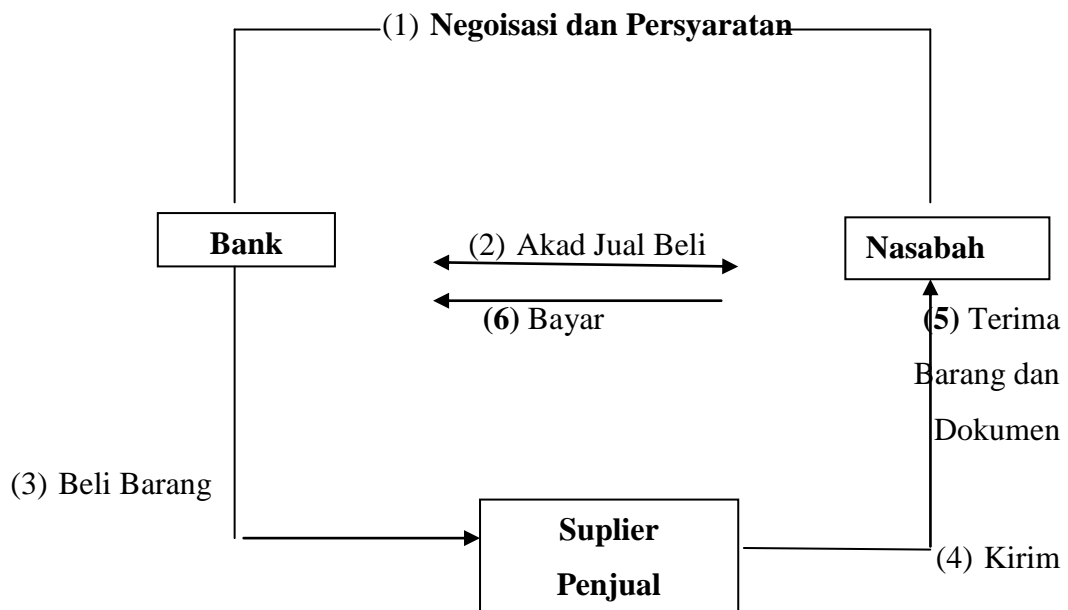
2. *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam *murabahah* berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah.<sup>33</sup>
  3. *Murabahah* berdasarkan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk tidak membeli barang yang dipesannya.
  4. Pembayaran *murabahah* dapat dilakukan secara tunai ataupun cicilan. Selain itu juga diperkenankan adanya perbedaan dalam harga barang untuk cara pembayaran yang berbeda.
  5. Harga yang disepakati adalah harga jual sedangkan harga beli harus diberitahukan, jika bank mendapatkan potongan dari pemasok, maka potongan itu merupakan hak nasabah. Apabila potongan tersebut dilakukan berdasarkan perjanjian yang dimulai dalam akad.
  6. Bank dapat memintak nasabah menyediakan agunan atas piutang *murabahah*, antara lain dalam bentuk barang yang telah dibeli dari bank.
  7. Bank dapat memintak nasabah *urbun* sebagai uang muka pembelian pada saat akad apabila kedua belah pihak bersepakat. *Urbun* menjadi bagian pelunasan piutang *murabahah* apabila *murabahah* menjadi dilaksanakan.
  8. Apabila nasabah tidak dapat memenuhi piutang *murabahah* sesuai dengan yang diperjanjikan, bank berhak menggunakan denda kecuali jika dibuktikan bahwa nasabah tidak mampu melunasi<sup>34</sup>
9. Gambar Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pembiayaan *murabahah*, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.<sup>35</sup>

<sup>33</sup>Osmad Muthaher, *Akuntansi Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 21012), h.

<sup>34</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), h. 85-86

<sup>35</sup>Muhammad Syafi'i Antoni, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, (jakarta: Gema Insan, 2001), h. 107



**Gambar: Pembiayaan Murabahah**

Keterangan:

1. Bank Syariah dan nasabah melakukan negosiasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negosiasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual
2. Bank Syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, dimana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang.
3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank syariah dan nasabah, maka bank syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah yang telah tertuang dalam akad.<sup>36</sup>
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank syariah.
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut.

<sup>36</sup>Sutan Remy Sjahdeini, *Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukumnya* (Jakarta: Prenada Media, 2014), h. 194

6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup>Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 139

**BAB III**  
**GAMBARAN UMUM PT. BNI SYARIAH KCP**  
**LUBUKLINGGAU**

**A. Sejarah Singkat PT. BNI Syariah Lubuklinggau**

Krisis moneter tahun 1997 membuktikan keteguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan melandaskan pada Undang-undang No. 10 Tahun 1998, pada tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI dengan 5 kantor Cabang di Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin, Selanjutnya UUS BNI terus berkembang menjadi 28 Kantor Cabang dan 31 Kantor Cabang Pembantu.<sup>38</sup>

Disamping itu nasabah juga dapat menikmati layanan syariah di kantor Cabang BNI Konvensional (*Office Channeling*) dengan lebih kurang 1500 outlet yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Didalam pelaksanaan operasional perbankan, BNI Syariah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap asperk Syariah. Dengan Dewan Pengawasan Syariah (DPS) yang saat ini diketuai oleh KH. Ma'ruf Amin, semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari DPS sehingga telah memenuhi aturan syariah.

Didalam *Corporate Plan* UUS BNI tahun 2000 ditetapkan bahwa status UUS bersifat temporer dan akan dilakukan *spin off* tahun 2009. Rencana tersebut terlaksana pada tanggal 19 Juli 2010 dengan beroperasinya BNI

---

<sup>38</sup>BNI Syariah, link: <https://Bank.Bni.Syariah.co.id>

Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS). Realisasi waktu *spin off* bulan Juni 2010 tidak terlepas dari faktor eksternal berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkan UU No. 19 tahun 2008 tentang Surat Berharga Syariah Negara (SBSN) dan UU No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah. Disamping itu, komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.<sup>39</sup>

## **B. Visi Dan Misi Bank BNI Syariah**

Sebagai lembaga keuangan yang mencoba untuk membentuk dan membangun hubungan baik dengan berbagai masyarakat Indonesia, Bank BNI Syariah bangga bila upayanya dalam membantu perkembangan dan pemberdayaan masyarakat menjadikan Bank BNI Syariah sebagai bank pilihan masyarakat..<sup>40</sup>

### **1. Visi Bank BNI Syariah**

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja.”

### **2. Misi Bank Syariah**

- a. Memberikan kontribusi positif bagi masyarakat dan peduli kepada kelestarian lingkungan.
- b. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
- c. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investot.

---

<sup>39</sup>BNI Syariah, link: <https://Bank.BniSyariah.co.id>

<sup>40</sup>BNI Syariah, link: <https://Bank.BniSyariah.co.id>



- d. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
- e. Menjadi acuan tata kelola perusahaan yang amanah.<sup>41</sup>

### **C. Tata Nilai dan Budaya Kerja**

#### a. Amanah

jujur dan menepati janji, bertanggung jawab, semangat untuk menghasilkan karya terbaik, bekerja ikhlas, mengutamakan ibadah, melayani melebihi harapan.

#### b. Jamaah

peduli dan berani, memberi maupun menerima umpan balik yang konstruktif, membangun sinergi secara profesional, membagi pengetahuan yang manfaat, memahami keterkaitan proses kerja, memperkuat kepemimpinan yang efektif.<sup>42</sup>

### **D. Produk – Produk BNI Syariah**

#### 1. Tabungan IB Hasanah

Investasi dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Mutlaqah atau simpanan berdasarkan akad wadi'ah.

Untuk membuat tabungan ini. Syarat –syarat harus dilengkapi yaitu:

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
2. Menunjukkan identitas asli (KTP/SIM/Paspor).
3. Menyerahkan fotocopy bukti identitas diri.

---

<sup>41</sup>BNI Syariah, link: <https://Bank.BniSyariah.co.id>

<sup>42</sup>Buku Pedoman PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau

4. Melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000.-

Fasilitas dan keunggulan yang didapat dalam tabungan IB Hasanah yaitu:

1. Tersedia akad Mudharabah dan wadi'ah.
2. Bebas biaya administrasi untuk akad wadi'ah.
3. Auto debet untuk pembayaran berbagai tagihan atau setoran bulanan Tabungan IB Hasanah dan Tabungan THI Hasanah
4. Dapat dijadikan agunan pembiayaan<sup>43</sup>

2. Tabungan IB Prima Hasanah

Investasi dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Mutlaqah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

Untuk membuat tabungan ini. Syarat –syarat harus dilengkapi yaitu:

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
2. Menunjukkan identitas asli (KTP/SIM/Paspor).
3. Menyerahkan fotocopy bukti identitas diri.
4. Memiliki dana minimal Rp. 25.000.000.- (dalam 1 CIF)
5. Melakukan setoran awal minimal Rp. 25.000.000.

---

<sup>43</sup> Brosur *PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau*

### 3. Tabungan IB Bisnis Hasanah

Investasi dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Mutlaqah dan dilengkapi dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku tabungan.

Untuk membuat tabungan ini. Syarat –syarat harus dilengkapi yaitu:

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
2. Menunjukkan identitas asli (KTP/SIM/Paspor).
3. Menyerahkan fotocopy bukti identitas diri.
4. Melakukan setoran awal minimal Rp. 5.000.000.-

### 4. Tabungan IB THI Hasanah

Investasi dana untuk perencanaan Haji yang dikelola secara syariah dengan akad Mudharabah Mutlaqah dengan system setoran bebas atau bulanan, bermanfaat sebagai sarana pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPHI).

Untuk membuat tabungan ini. Syarat–syarat harus dilengkapi yaitu:

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening.
2. Menunjukkan identitas asli (KTP/SIM/Paspor).
3. Melakukan setoran awal minimal Rp. 500.000.- (akad mudharabah)  
Rp. 100.000,- (akad wadiah)

### 5. Tabungan IB Tunas Hasanah

Investasi dana dalam mata uang rupiah berdasarkan akad Wadi'ah yang di peruntukkan bagi anak – anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun .

Untuk membuat tabungan ini. Syarat –syarat harus dilengkapi yaitu:

1. Mengisi formulir Aplikasi Data Nasabah (CIF) dan formulir PMN.
2. Menyerahkan akte fotocopy kelahiran anak dan KTP orang tua.
3. Melakukan setoran awal minimal Rp. 100.000.-

#### **6. Giro IB Hasanah**

Simpanan dalam mata uang Rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip Syariah dengan akad Wadi'ah Yadh Dhamanah.

Syarat – syarat yang harus dilengkapi yaitu :

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
2. Menunjukkan bukti dan foto copy identitas (KTP/SIM/Paspor, Akte pendirian perusahaan, Surat Referensi, Setoran awal minimal Rp.1.000.000.-

Fasilitas dan keunggulan yang di dapat dalam Giro Ib Hasanah yaitu :

- 1) Tersedia buku cek dan
- 2) Bilyet Giro
- 3) Tersedia dalam beberapa pilihan mata uang : Rupiah dan US Dollar.
- 4) On-line, kemudahan transaksi untuk penyetoran maupun penarikan uang tunai dilebih 142 kantor cabang BNI Syariah dan penyetoran uang tunai di lebih 1.000 Kantor Cabang BNI Syariah dengann layanan Syariah di seluruh Indonesia.

- 5) Fasilitas Intercity Clearing, memberikan kemudahan penarikan cek/bilyet giro dari bank-bank seluruh Indonesia.

## 7. Deposito IB Hasanah

Investasi berjangka yang ditunjukan bagi nasabah perorangan dan perusahaan dengan menggunakan prinsip Mudharabah Mutlaqah. Pengelolaan dana disalurkan melalui pembiayaan yang sesuai dengan prinsip syariah dan menghasilkan bagi hasil yang kompetitif.

Syarat – syarat yang harus dilengkapi yaitu :

1. Mengisi formulir aplikasi pembukaan rekening
2. Menunjukan bukti dan foto copy identitas (KTP/SIM/Paspor, KITAS, Akte pendirian perusahaan.
3. Setoran awal sebesar Rp.1.000.000.- untuk rekening Rupiah atau USD 1,00 untuk rekening US Dollar.

Fasilitas dan keunggulan yang didapat dalam Deposito IB Hasanah yaitu :

- 1) Bilyet Deposito
- 2) Tersedia berbagai pilihan mata uang dan jangka waktu :
  1. mata uang Rupiah, pilihan jangka waktu :1,3,6 dan 12 bulan.
  2. mata uang US Dollar, pilihan jangka waktu : 6 dan 12 bulan.
- 3) Bagi hasil dapat ditransfer ke rekening Tabungan, Giro, atau menambahkan pokok investasi.
- 4) Masuk dalam program penjaminan simpanan dari Lembaga Penjamin Simpanan.

## 8. Pembiayaan Produktif

Pembiayaan produktif adalah salah satu produk berupa bentuk pinjaman yang pembayarannya dengan cara diangsur/kredit setiap bulan dalam jangka waktu tertentu yang perhitungannya sesuai dengan Syariah. Pinjaman ini diberikan pihak Bank kepada nasabah dengan tujuan untuk membantu nasabah dalam kegiatan usahanya, misalnya sebagai dana tambahan modal usaha, cessie, berwirausaha, dan sebagainya.

Nasabah yang mengajukan pembiayaan produktif harus melewati beberapa alur, yaitu sebagai berikut.

1. Nasabah memberikan surat dan berkas pendukung pembiayaan kepada pihak Bank.
2. Kemudian surat dukungan Bank tersebut diagendakan dalam buku agenda surat masuk.
3. Selanjutnya surat dan berkas tersebut disampaikan kepada Pimpinan untuk didisposisi lalu disampaikan kepada Penyelia Pemasaran.
4. Setelah surat diberikan oleh Pimpinan dan Penyelia Pemasaran, surat akan dianalisis oleh Analisis Pemasaran.
5. Kemudian berkas yang diperlukan diurus dan diserahkan kepada Penyelia Pemasaran untuk diperiksa dan diparaf, lalu diserahkan kepada Pimpinan untuk mendapatkan persetujuan.
6. Apabila telah disetujui oleh Komite Pemutus Pembiayaan, maka dilakukan penandatanganan Akad.
7. Terakhir, pencarian dana yang diajukan oleh nasabah.

## 9. Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan konsumtif adalah salah satu produk di Unit Pemasaran yang digunakan untuk membeli barang, merenovasi rumah, dan kebutuhan konsumtif lainnya. Pembayaran/pengembalian dana yang dipinjamkan pihak Bank kepada nasabah dilakukan secara kredit dengan perhitungan sesuai Syariah.

Nasabah yang mengajukan pembiayaan produktif harus melewati beberapa alur, yaitu :

1. Pertama kali, nasabah harus menghadap salah satu pegawai di Unit pemasaran untuk berkonsultasi mengenai pembiayaan yang akan diajukan, persyaratan, perhitungan angsuran perbulan, dan jaminan.
2. Selanjutnya pihak bank memberikan formulir permohonan pembiayaan konsumtif untuk diisi dan dilengkapi oleh nasabah.
3. Setelah persyaratan dan formulir telah ditanggapi, lalu diberikan kepada pihak Bank untuk ditindaklanjuti.
4. Kemudian berkas permohonan tersebut diagendakan dalam Buku Agenda Surat Masuk Pembiayaan Konsumtif.
5. Selanjutnya berkas disimpan kepada Pimpinan Cabang dan Penyelia Pemasaran untuk didisposisi.
6. Setelah didisposisi, berkas dianalisa oleh Analis Pemasaran dan ditindaklanjuti.

7. Kemudian berkas yang sudah dilengkapi diberikan kepada Penyelia Pemasaran untuk diperiksa dan diparaf, setelah itu diberikan kepada Pimpinan untuk mendapatkan persetujuan.
8. Setelah disetujui, maka dilaksanakan penandatanganan akad dan pengikatan pada nasabah
9. Terakhir, pencairan dana yang diajukan nasabah.

#### 10. Prinsip Perusahaan

Ada 4 jenis prinsip yang diusung oleh Bank Syariah KCP Lubuk Linggau, yaitu :<sup>44</sup>

##### 1. Prinsip Al-Wadi'ah

Yaitu titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja sipenitip menghendakinya. Al-Wadi'ah di kategorikan menjadi 2 yaitu

###### a) Al-Wadiah Yad Al-Amanah

Pihak yang menerima titipan tidak boleh menggunakan dan memanfaatkan barang yang dititipkan, pihak yang menerima titipan dapat membebaskan biaya.

###### b) Al-Wadi'ah Yad Adh-Dhamanah

Pihak yang menerima titipan dapat menggunakan/ mengoprasikan dana/barang yang dititipkan. Pihak yang menerima titipan dapat memberikan insentif dengan catatan

---

<sup>44</sup> Buku Pedoman *PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau*



tidak dipersyaratkan sebelumnya dan jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal atau persentase (betul –betul kebijakan bank). Mengacu pada pengertian Wadi'ah Yad-Dhamanah Bank dapat memanfaatkan untuk tujuan current account dan saving account.

## 2. Prinsip Al-Mudharabah

Akad kerjasama antara dua pihak, dimana pihak pertama menyediakan seluruh modal (100%), sedangkan pihak lain menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara mudharabah dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi, ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian tersebut bukan akibat kelalaian pengolah. Seandainya kerugian tersebut diakibatkan karna kecurangan atau kelalaian si pengolah, maka si pengolah harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut. Pola transaksi mudharabah, biasanya diterapkan pada produk–produk pembiayaan dan pendanaan. Pada sisi penghimpunan dana, Al-Mudharabah diterapkan pada tabungan dan deposito, sedangkan pada sisi pembiayaan Al-Mudharabah diterapkan untuk pembiayaan modal kerja. Dengan menempatkan bunga seperti halnya dibank konvensional, melainkan nisbah bagi hasil. Al-Mudharabah dikategorikan menjadi 2, yaitu :<sup>45</sup>

### 1. Mudharabah Muthlaqah (Unrestricted investment)

---

<sup>45</sup> Buku Pedoman *PT. BNI Syariah KCP Lubuklinggau*

Pengolah diberi kuasa penuh oleh pihak pertama untuk menjalankan proyek tanpa larangan atau batasan yang berkaitan dengan proyek itu dan tidak terkait dengan waktu, tempat, jenis perusahaan, dan pelanggan (tidak memiliki ikatan tertentu)

## 2. Mudhrabah Mutqayyahdah (Restricted Investment)

Pihak pertama memberikan batasan mengenai dimana, bagaimana dan atau untuk tujuan apa dana tersebut di investasikan kepada pengelola dalam pengelolaan dana.

## 3. Prinsip Al-Murabahah

Dalam sistem ini terjadi jual beli suatu barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang nilainya disepakati kedua belah pihak. Penjual dalam hal ini harus memberitahukan harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau

*Murabahah* akad jual beli atas suatu barang dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperoleh. yang telah ditegaskan dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No.04/DSN-MUI/IV/2000, yang menggunakan sistem bagi hasil yang memiliki keunggulan dikarenakan dalam akad pembiayaan *murabahah* kepada nasabah sesuai dengan kesepakatan pihak bank dan nasabah tanpa pihak lain yang dirugikan dalam pembiayaan yang ada pada Bank Syariah.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ibu Nurul Rohana hasil yang diperoleh adalah:

Ibu Nurul Rohana mengetahui sekedarnya saja tentang pembiayaan *murabahah* karena yang ibu Rohana tau pembiayaan *murabahah* itu jual beli dengan sistem jual beli, namun dari sistem akadnya dari pembiayaan *murabahah* itu sendiri kurang memahami secara jelas, tetapi ada kemungkinga diwaktu yang akan datang ibu Rohana bergabung menjadi nasabah dipembiayaan *murabahah*, menurut pandangan ibu Rohana pembiayaan ini masih asing karena kurangnya sosialisasi dari pihak BNI Syariah sendiri.<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup>Nurul Rohana, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 7 Maret 2018

Berdasarkan wawancara dengan ibu Suryani hasil yang diperoleh adalah ibu suryani mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* hanya sebagai dari jual beli dengan sistem bagi hasil, yang ibu Suryani tau hanya gambaran umum dari *murabahah* karena dari pihak BNI Syariah sendiri belum pernah menawarkan tentang pembiayaan tersebut, selama ibu Suryani menjadi nasabah di Syariah, ibu Suryani belum pernah mengajukan pembiayaan karena kurang memahami, dari akad pembiayaan saja ibu Suryani tidak begitu paham, hal ini disebabkan juga kurangnya sosialisasi dan pelayanan dari pihak BNI Syariah kepada nasabah.<sup>47</sup>

Informan penelitian lainnya Bapak Rohimin Mulya dan Bapak Akbar, juga mengatakan:

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Rohimin Mulya, Bapak Akbar mereka belum mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* secara jelas yang mereka tau hanya dari jual beli dengan bagi hasil, dalam akad pembiayaan itu sendiri yang sering diguna nasabah dalam pengajuan pembiayaan mereka tidak tau, karena menurut mereka kurangnya pelayanan dari pihak bank.<sup>48</sup>

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Safarina hasil yang diperoleh ibu Safarina tidak mengetahui apa saja akad yang ada pada BNI Syariah, apalagi tentang pembiayaan *murabahah* walaupun ibu Safarina sudah menjadi nasabah pada BNI Syariah, ibu Safarina tau hanya *murabahah* itu bagi hasil dengan prinsip syariah islam.<sup>49</sup>

Informan lainnya juga mengatakan:

Wawancara Ibu Rusnaini hasil yang diperoleh ibu Rusnaini tidak mengetahui tentang akad-akad yang ada pada BNI Syariah Lubuklinggau, dan ibu Rusnaini juga tidak pernah melakukan pembiayaan kalau secara simbolnya ibu Rusnaini tau pembiayaan *murabahah* itu sebagai jual beli dengan sistem bagi hasil, dari sistem akadnya sendiri ibu Rusnaini sama sekali kurang memahami.<sup>50</sup>

Seperti yang diungkapkan oleh informan sebelumnya, yang juga memberikan pernyataan tentang pemahaman pembiayaan *murabahah*:

---

<sup>47</sup> Suryani, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 7 Maret 2018

<sup>48</sup> Rohimin Mulya dan Akbar, *Nasabah Syariah*, Wawancara pada tanggal 7 Maret 2018

<sup>49</sup> Safarina, *Nasabah Syariah*, Wawancara pada tanggal 12 Maret 2018

<sup>50</sup> Rusnaini, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 12 Maret 2018

Kemudian wawancara dengan bapak Hengki Gunawan hasil yang diperoleh bapak Hengki mengetahui pembiayaan *murabahah* sejak dua tahun yang lalu tetapi bapak Hengki tidak memutuskan menjadi nasabah pada pembiayaan bank syariah dikarenakan bapak Hengki sudah tercukupi dalam ekonomi dan kebutuhan sehari-hari, sehingga bapak Hengki saat ini belum mengajukan pembiayaan pada BNI Syariah. Karena yang bapak Hengki tau pembiayaan *murabahah* itu jual beli dengan sistem bagi hasil kepada pihak bank melalui kesepakatan bersama tidak ada saling merugikan, pembiayaan *murabahah* itu sendiri lebih mengutamakan prinsip syariah dan nilai-nilai keislaman.<sup>51</sup>

Menurut wawancara yang dilakukan kepada Ibu Maya Fransiska hasil yang diperoleh ibu Maya sudah lama mengetahui pembiayaan *murabahah* secara jelas, menurutnya pembiayaan dengan akad *murabahah* itu jual beli dengan sistem bagi hasil atau margin(keuntungan) kepada kedua belah pihak bank dan nasabah melalui kesepakatan bersama tanpa adanya saling menguntungkan, tetapi ibu Maya belum memutuskan menjadikan nasabah dalam pembiayaan *murabahah*, dikarena saat ini belum ada kebutuhan untuk hal pembiayaan.<sup>52</sup>

Sama halnya yang diungkapkan pada nasabah diatas, maka yang diungkapkan oleh Bapak Hendra belum memutuskan menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* saat ini karena bapak Hendra merasa penghasilannya sudah mencukupi kebutuhannya sehari-hari

Menurut wawancara yang dilakukan kepada Bapak Hendra hasil yang diperoleh bapak Hendra mengetahui pembiayaan *murabahah* semenjak satu tahun terakhir, menurut bapak Hendra pembiayaan *murabahah* itu sistem jual beli dengan syariat Islam, penuh dengan kejujuran didalam akadnya, tetapi bapak Hendra tidak memutuskan menjadi nasabah pada pembiayaan dikarenakan usaha yang di jalani sudah mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, maka saat ini bapak Hendra belum mengajukan dalam pembiayaan yang ada di BNI Syariah.<sup>53</sup>

---

<sup>51</sup> Hengki Gunawan, *Nasabah Syariah*, Wawancara pada tanggal 13 Maret 2018

<sup>52</sup> Maya Fransiska, *Funding Asistent nasabah Syariah*, Wawancara pada tanggal 13 Maret 2018

<sup>53</sup> Hendra, *Nasabah Syariah*, Wawancara pada tanggal 13 Maret 2018

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada nasabah BNI Syariah Lubuklinggau diatas maka diketahui bahwa yang menjadi nasabah belum begitu memahami akad yang diterapkan pada pembiayaan pada di BNI Syariah, namun pada BNI Syariah itu sendiri menggunakan sistem bagi hasil yang menggunakan berbagai akad yang diterapkan pada bank syariah, seperti akad pembiayaan *murabahah*, pembiayaan *murabahah* yang menggunakan sistem bagi hasil yang memiliki keunggulan dikarenakan dalam akad pembiayaan *murabahah* nasabah akan diberikan bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bank dan nasabah yang merupakan kesepakatan antara kedua belah pihak tanpa ada pihak lain yang dirugikan dalam pembiayaan yang ada pada bank syariah. Namun sebagian nasabah diatas ada juga yang menunjukkan bahwa sudah yang memiliki ekonomi yang sudah baik, sehingga mereka merasakan bahwa usaha yang dimilikinya sudah maju, sehingga nasabah umum syariah belum memutuskan menjadi nasabah dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* pada BNI Syariah Lubuklinggau

Dari beberapa wawancara kepada nasabah diatas maka disimpulkan bahwa pemahaman nasabah digolongkan dari menerjemahkan atau (*translation*) pengalihan dari bahasa satu kedalam bahasa yang lainnya, dari hasil peneliti nasabah hanya tau simbolnya saja dari pengertian pembiayaan *murabahah* dan hanya mampu menterjemahkan dari pemahaman mereka sendiri. Maka dapat

disimpulkan bahwa BNI Syariah KCP Lubuklinggau ini masih memiliki kekurangan dalam bersosialisasi kepada nasabah.

## 2. Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah*

### a. Usia

Lalu untuk mengetahui apakah faktor usia ini menjadi penyebab pemahaman nasabah dalam mengetahui pembiayaan *murabahah*, maka dalam penelitian ini bapak Ari Handoko mengungkapkan:

Berdasarkan wawancara kepada bapak Ari Handoko hasil yang didapatkan, bapak Ari belum mengetahui pembiayaan *murabahah* karena saat ini umur bapak Ari sudah tua, dari pihak BNI sendiri selama ini juga belum pernah melakukan sosialisasi kepada bapak Ari tentang pembiayaan *murabahah* jadi untuk memahami dari pembiayaan itu sendiri bapak Ari kurang jelas seperti apa saja akad yang ada di BNI Syariah.<sup>54</sup>

Kemudian wawancara kepada bapak Hendi, hasil yang didapatkan menurut bapak Hendi juga mengatakan belum mengetahui pembiayaan *murabahah* dikarenakan faktor umur bapak Hendi sudah lanjut usia dan tidak ada juga yang mengasih tau tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah karena belum ada yang bersosialisasi kepada bapak Hendra.<sup>55</sup>

Hal ini senada dengan yang dikatakan oleh ibu Mardalia mengatakan:

Menurut ibu Mardalia yang kesehariannya sebagai ibu rumah tangga yang sudah berumur, mengatakan bahwa belum ada sosialisasi dari pihak BNI Syariah kepada dirinya tentang pembiayaan *murabahah* secara mendalam sehingga ibu Mardalia belum memutuskan menjadi nasabah pada pembiayaan *murabahah*.<sup>56</sup>

---

<sup>54</sup>Ari Handoko, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 15 Maret 2018

<sup>55</sup>Hendi, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 15 Maret 2018

<sup>56</sup>Mardalia, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 15 Maret 2018

b. Pendidikan

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada ibu Yesi Tasari sebagai ibu rumah tangga juga mengatakan bahwa belum mengetahui tentang pembiayaan *murabahah* sedangkan ibu Yesi hanya tamat sekolah dasar, karena dari pihak BNI Syariah sendiri belum pernah melakukan sosialisasi secara mendalam tentang akad-akad yang ada di BNI Syariah, sehingga ibu Yesi belum memutuskan menjadi nasabah pembiayaan *murabahah*.<sup>57</sup>

Menurut ibu Heni Permata yang sehari-hari bekerja sebagai penjahit mengatakan bahwa belum ada promosi dan sosialisasi dari pihak bank sehingga ibu Heni belum mengetahui secara mendalam tentang pembiayaan *murabahah*.<sup>58</sup> Sama halnya dengan bapak Rusman Junaidi, juga mengatakan bahwa salah satu alasan belum menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* dikarenakan belum mengetahui secara mendalam.<sup>59</sup> Menurut bapak Subanrio sehari-hari sebagai seorang pedagang mengatakan bahwa pembiayaan *murabahah* itu jual beli dengan prinsip syariah, tetapi bapak Subanrio belum mengetahui secara pasti karena belum adanya sosialisasi dari pihak BNI Syariah.<sup>60</sup>

Dari hasil wawancara kepada nasabah di atas bahwa sosialisasi sangat menentukan untuk mengetahui pembiayaan *murabahah* sebagai nasabah BNI Syariah, karena dari hasil responden mengatakan tidak semuanya berpendidikan tinggi, sehingga pemahaman nasabah masih sangat rendah

c. Lingkungan dan Informasi

Faktor lingkungan dan faktor informasi menjadi salah satu yang mempengaruhi pemahaman nasabah informan penelitian mengemukakan:

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Ryan hasil yang diperoleh peneliti bapak Ryan mengetahui pembiayaan *murabahah* itu dari tetangganya beberapa bulan terakhir, karena

---

<sup>57</sup> Yesi Tasari, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 15 Maret 2018

<sup>58</sup> Heni Permata, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 16 Maret 2018

<sup>59</sup> Rusman Junaidi, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 16 Maret 2018

<sup>60</sup> Subanrio, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 19 Maret 2018



tetangga bapak Ryan sudah pernah menjadi nasabah pembiayaan di BNI Syariah.<sup>61</sup>

Berdasarkan wawancara kepada ibu Nita hasil yang diperoleh ibu Nita sudah lama mengetahui pembiayaan *murabahah* itu dari tetangganya dua tahun terakhir, saat ini belum melihat adanya sosialisasi dari pihak BNI Syariah terkhusus kepada dirinya sendiri, faktor lingkungan ini termasuk salah satu untuk mengetahui pembiayaan *murabahah* karena ibu Nita hanya sebagai ibu rumah tangga saja.<sup>62</sup>

Hal yang sama yang diungkapkan oleh informan lainnya:

Kemudian wawancara kepada ibu Nena Ulfa hasil yang diperoleh ibu Nena mengetahui pembiayaan *murabahah* dari brosur BNI Syariah.<sup>63</sup> Sama halnya dengan ibu Sarah kesehariannya bekerja sebagai Pegawai Negeri Sipil mengetahui pembiayaan *murabahah* dari brosur BNI Syariah sendiri, karena saat ini ibu Sarah salah satu nasabah yang pernah mengajukan pembiayaan *murabahah* pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau.<sup>64</sup>

Dari hasil wawancara yang diperoleh dari pernyataan 19 nasabah diatas terhadap pembiayaan *murabahah* masih rendah, dalam jumlah nasabah yang sudah paham tentang pembiayaan *murabahah* masih sangat sedikit dengan jumlah 4 nasabah, namun mereka belum memutuskan menjadi nasabah pembiayaan dikarenakan perekonomian yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Sedangkan dari 15 nasabah yang lainnya telah diwawancara dapat disimpulkan bahwa pengetahuan mereka mengenai pembiayaan *murabahah* hanya tau simbolnya saja, hal ini juga dikarenakan dari pihak bank kurangnya sosialisasi kepada nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau.

---

<sup>61</sup> Ryan, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 19 Maret 2018

<sup>62</sup> Nita, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 19 Maret 2018

<sup>63</sup> Nina, *Nasabah Umum Syariah*, Wawancara pada tanggal 19 Maret 2018

<sup>64</sup> Sarah, *Pegawai Negeri Sipil Nasabah Syariah*, Wawancara pada tanggal 19 Maret 2018

Dengan hasil wawancara yang peneliti lakukan dari faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah dapat disimpulkan bahwa faktor yang paling dominan itu yaitu faktor usia, faktor pendidikan, faktor lingkungan dan informasi. Faktor ini juga sesuai dengan teori yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya.

## **B. Pembahasan**

### **1. Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah* Pada BNI Syariah KCP Lubuklinggau.**

Setelah peneliti melakukan wawancara dengan nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau maka didapatkan data-data yang diinginkan seperti yang sudah dipaparkan diatas. Sebagaimana diterangkan dalam teknik analisis data dalam penelitian, yang menggunakan analisis kualitatif deskriptif atau menggunakan pemaparan data yang diperoleh dari observasi, wawancara maupun dokumentasi. Dalam bab ini akan dikaji lebih mendalam tentang temuan penelitian yang mengenai beberapa hal dari penelitian yang masih membutuhkan pembahasan lebih lanjut mengenai.

Hasil penelitian yang dilakukan terdapat beberapa hal sehingga tidak menjadi nasabah pembiayaan *murabahah* pada BNI Syariah.

- 1) Kurangnya pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*
- 2) kurang pemahaman terhadap akad-akad yang ada dibank Syariah

3) belum memutuskan menjadi nasabah pembiayaan *murabahah*

Selama ini masih kurangnya pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah*. Hal ini dikarenakan kurangnya pelayanan dan sosialisasi kepada nasabah sehingga pemahaman nasabah masih minim dalam mengenal pembiayaan *murabahah* dan produk-produk yang ada di BNI Syariah.

Dari hasil pemahaman yang penulis dapatkan dari hasil wawancara dapat di peroleh ada nasabah yang belum puas dengan pelayanan yang ada, adapun kekurangan itu didapatkan dari segi prosedurnya yang menimbulkan nasabah tidak begitu memahami, selain itu minimnya sosialisasi kepada nasabah sehingga pengetahuan tentang *murabahah* masih kurang, oleh karena itu hal ini sangat berpengaruh bagi citra baik suatu perusahaan atau suatu keberhasilan dalam menjalani suatu perusahaan seharusnya pihak bank syariah mengutamakan proses prosedur serta melakukan pengenalan melalui tv, brosur-brosur, untuk lebih mudah dan dipahami serta sosialisasi langsung kepada nasabah, sehingga nasabah tertarik untuk menggunakan pembiayaan *murabahah*

Selain itu Suke Silversius berpendapat bahwa pemahaman dapat dijabarkan menjadi tiga yaitu:

- 1) Menerjemakan (*translation*) pengertian menerjemahkan disini bukan saja pengalihan (*translation*), arti dari bahasa yang satu kedalam bahasa yang lain, dapat juga dari konsepsi abstrak menjadi satu model, yaitu model simbolik yang dirumuskan dengan kata-kata.

- 2) Menginterpretasikan (*interpretation*), kemampuan ini lebih luas dari pada menerjemahkan. Yaitu kemampuan untuk mengenal dan memahami ide utama suatu komunikasi.
- 3) Mengekstrapolasi (*extrapolation*), agak lain dari menerjemahkan dan menafsirkan, tetapi lebih tinggi sifatnya. Ia menuntut kemampuan intelektual yang lebih tinggi.<sup>65</sup>

Maka dijelaskan bahwa bentuk pembiayaan dengan prinsip akad jual beli yang telah di kembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan investasi dalam perbankan syariah diantaranya pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah ialah jual beli barang pada harga semula dengan tambahan keuntungan yang disepakati dalam istilah teknis perbankan syariah murabahah ini diartikan sebagai suatu perjanjian yang disepakati antara bank syariah dengan nasabah, dimana bank menyediakan pembiayaan untuk pembelian bahan baku atau modal kerja lainnya yang dibutuhkan nasabah, yang akan dibayar kembali oleh nasabah sebesar harga jual bank=(harga beli bank+margin keuntungan) pada waktu yang ditetapkan

Maka jelas dalam firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang bathil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu". (Q.S An Nissa/4 : 29)<sup>66</sup>

<sup>65</sup> Pusat Bahasa Dan Depertemen Pendidikan Nasional,...., h. 347

<sup>66</sup> Lajnah Pentasihan *Al-Qur'an dan Terjemah* (Jakarta: Kementerian Agama Republik Indonesia, 2015), h. 83

Mengacu ayat diatas, dapat dirumuskan bahwa *murabahah* adalah salah satu jenis jual beli yang dibenarkan oleh syariah dan merupakan *implementasi* muamalat *tijdriyah* (interaksi bisnis). Dalam melaksanakan suatu akad, terdapat rukun dan syarat sah yang harus dipenuhi begitu pula dalam *murabahah* terdapat rukun dan syarat yang harus dipenuhi setiap pembeli dan penjual karena dan syarat *murabahah* bersumber dan diadaptasi dari rukun jual beli itu sendiri, dalam pengertian bahwa rukun dan syarat merupakan *elemen* yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan suatu badan atau lembaga syariah, sehingga apabila tidak sah salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak shahih (batal)

Pembiayaan dengan prinsip *murabahah* memiliki manfaat diantaranya, adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah, pembiayaan yang sehat merupakan tujuan utama yang hendak dicapai oleh setiap lembaga keuangan syariah yang efisien dan sesuai dengan syariat islam.

## **2. Faktor yang Mempengaruhi Pemahaman Nasabah Terhadap Pembiayaan *Murabahah***

Sesuai dengan teori yang di ungkapkan oleh Sudaryanto bahwa faktor-faktot yang mempengaruhi pemahaman nasabah itu.

### **1. Usia**

Makin tua usia seseorang maka proses-proses perkembangan mentalnya bertambah baik, akan tetapi pada usia tertentu, bertambahnya proses perkembangan mental ini tidak secepat seperti

ketika berumur belasan tahun. Daya ingat seseorang itu salah satunya dipengaruhi oleh umur. Dari uraian ini kita simpulkan bahwa bertambahnya umur seseorang dapat berpengaruh pada penambahan pemahaman yang diperolehnya, akan tetapi pada umur-umur tertentu atau menjelang usia lanjut kemampuan penerimaan atau mengingat suatu pemahaman akan berkurang.

## 2. Pendidikan

Pendidikan adalah suatu kegiatan atau proses pembelajaran untuk mengembangkan atau meningkatkan kemampuan tertentu sehingga sasaran pendidikan itu dapat berdiri sendiri. Tingkat pendidikan turut pula menentukan mudah tidaknya seseorang menyerap dan memahami pemahaman yang mereka peroleh, pada umumnya semakin tinggi pendidikan seseorang semakin baik pula pemahamannya.

## 3. Lingkungan

Lingkungan merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pemahaman seseorang. Lingkungan memberikan pengaruh pertama bagi seseorang, dimana seseorang dapat mempelajari hal-hal yang baik dan juga hal-hal yang buruk tergantung pada sifat kelompoknya. Dalam lingkungan seseorang akan memperoleh pengalaman yang akan berpengaruh pada cara berfikir seseorang.

## 4. Informasi

Informasi akan memberikan pengaruh pada pemahaman seseorang. Meskipun seseorang memiliki pendidikan yang rendah tetapi jika mendapatkan yang baik dari berbagai media misalnya TV, radio atau surat kabar, maka hal itu akan dapat meningkatkan pemahaman seseorang

Dari penjelasan beberapa faktor diatas maka peneliti memberikan kesimpulan bahwa dari faktor usia, pendidikan, lingkungan dan informasi sangat mempengaruhi dalam pemahaman nasabah untuk mengetahui pembiayaan *murabahah*

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KCP Lubuklinggau, mayoritas nasabah belum memahami tentang akad dan sistem pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah KCP Lubuklinggau, pemahaman nasabah masih sangat rendah untuk mengetahui pembiayaan *murabahah*, hal ini karena kurangnya sosialisasi dari pihak Bank, sehingga banyak nasabah belum memutuskan menjadi nasabah dalam pengajuan pembiayaan *murabahah*
2. Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman nasabah terhadap pembiayaan *murabahah* di BNI Syariah KCP Lubuklinggau yang berdasarkan dalam teori meliputi beberapa faktor diantaranya, faktor usia, faktor pendidikan, faktor lingkungan, dan faktor informasi, pada usia tertentu kemampuan menerima atau mengingat suatu pemahaman batas (usia 55 tahun), dimana mayoritas pendidikannya masyarakat masih rendah (tamatan SMP), faktor lingkungan dan informasi saling berkaitan, dan mempengaruhi pemahaman nasabah yang belum mengajukan pembiayaan *murabahah* karena pengetahuan dilingkungan BNI Syariah

masih rendah sehingga pemahaman nasabah kurang terhadap pembiayaan *murabahah*

## **B. Saran**

Maka diketahui penulis memberi saran sebagai berikut:

1. Pihak Bank harus melakukan kegiatan sosialisasi tentang produk-produk yang ada di BNI Syariah melalui iklan, promosi atau pertemuan langsung dengan nasabah atau masyarakat agar lebih memahami akad dan sistem pembiayaan *murabahah* yang ada di BNI Syariah KCP Lubuklinggau. Dan dapat meningkatkan pelayanan atau mutu pengembangan produk agar dapat menambah pengetahuan nasabah.
2. Bagi nasabah perlu adanya peningkatan rasa dalam berkeinginan menggunakan pembiayaan *murabahah* berbasis syariah agar perbankan syariah mampu bersaing dengan perbankan dan lembaga keuangan lainnya, serta mengetahui terhadap produk akad-akad yang ada di BNI Syariah.



## DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Safi'i. *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum* diterbitkan Bekerjasama Bank Indonesia Dengan Tazkia. Jakarta: 2014.
- Asiyah, Nur Binti. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Depok Sleman. 2015.
- Buku Formulir Perusahaan Kecil PT BNI Syariah KCP Lubuklinggau Bni Syariah. Link: //Bank. BniSyariah. co. id.
- Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 *Tentang Murabahah*. Erlangga: 2014.
- Fauzi, Ahmad. *Psikologi Umum*. Bandung: Pustaka Setia. 2004.
- Gusmansyah, Wery. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Depok Sleman. 2015.
- Hakim, Lukman. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Islam*. Erlangga: PT Gelora Aksara Pratama. 2012.
- Hartanto, Dicki. *Bank dan Lembaga Keuangan*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo. 2014.
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana. 2011.
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2013.
- Karim, Adiwarmam. *Bank Islam Analisis Fiqih Dan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2013.
- Kristiyanto, Rahadi. *Tingkat Pemahaman Nasabah Bank Syariah Terhadap Akad Murabahah*. Bengkulu: 2008.
- Mardani. *Fiqh Ekonomi Syariah*. Jakarta: Prenada Media Group. 2012.
- Melayu, Hasibun. *Dasar-Dasar Perbankan*. Jakarta: PT Bumi Aksara. 2009.
- Mulyaningrum. *Peluang dan Tantangan Dalam Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah*. Jurnal Ekonomi. 2008.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. (Yogyakarta: YKPN). 2015.

- Muthaher, Osmad. *Akuntansi Perbankan Syariah*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2012.
- Nasrun, Haroen. *Fiqh Muamalah*. Jakarta: Gaya Media Pratama. 2007.
- Pedoman Penulisan Skripsi. *Institut Agama Islam Bengkulu*. 2018.
- Priyanto. *Studi Pemahaman Sistem Ekonomi Syariah Praktisi Pada Bank Mandiri Syariah Kota Bengkulu*. Bengkulu: 2011.
- Pusat Bahasa Dan Departemen Pendidikan Nasional. *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)*. Jakarta: 2008.
- Remy, Sjahdeini Sutan. *Produk-Produk dan Aspek-Aspek Hukum*. Jakarta: Prenada Media. 2014.
- Rivai, Veitzal. *Islamic Financial Management*. Jakarta: PT Raja Grafindo. 2008
- Soekarno, Soejono. *Pengantar Penelitian Hukum*. Jakarta: Universitas Indonesia. 2000.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta. 2014.
- Sudaryanto, *Faktor-faktor yang mempengaruhi pemahaman*, dikutip dari [https://www.uin\\_malang.com./thesis/fullchapter/04610018-sudaryono-ps](https://www.uin_malang.com./thesis/fullchapter/04610018-sudaryono-ps) pada hari Kamis, tanggal 16 Nopember 2017, pukul 22:12 WIB.
- Sanjaya, Wina. *Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Prenada Media Group. 2015.
- Soedarsono, Heri. *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonesia. 2009.
- Tambayong, Marseli. *Persepsi Nasabah Bank Sinar Mas Syariah Cabang Bengkulu Tentang Tabungan Sinar Ceriah*. 2016.
- Wangawidjaja. *Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama Group. 2012.
- Wiroso. *Jual Beli Murabahah*. UII Press. Yogyakarta: 2005.

L

A

M

P

I

R

A

N

## DOKUMENTASI



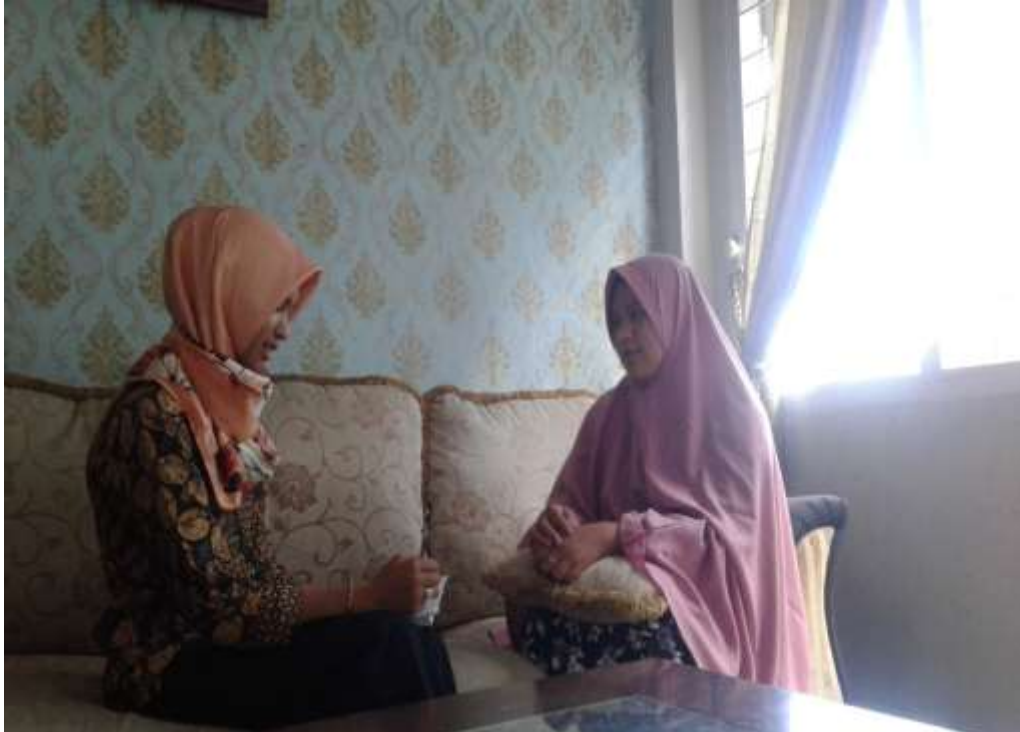
*Sumber: Wawancara, Ibu Maya Fransiska, Nasabah BNI Syariah KCP  
Lubuklinggau ,*



*Sumber: Wawancara Ibu Suryani, Nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau*



*Sumber: Wawancara, Bapak Rohimin, Nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau*



*Sumber Wawancara, Ibu Sarah, Nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau*



*Sumber: Wawancara Ibu Nurul Rohana, Nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau*



*Sumber: Wawancara Ibu Safarina, Nasabah BNI Syariah KCP Lubuklinggau*



*Sumber: Staf BNI Syariah KCP Lubuklinggau*