

**PENGARUH MARGIN PEMBIAYAAN TERHADAP KEPUASAN
NASABAH BMT SURYA BAROKAH KERTAPATI PALEMBANG**



SKRIPSI SARJANA S1

Diajukan untuk memenuhi syarat memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Islam

Oleh

Nama : Nadia Arinamusi

NIM : 642010004

Jurusan / Program Studi : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah

FAKULTAS AGAMA ISLAM

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

2014

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, berkat Rahmat dan Hidayah-Nya penulis skripsi ini dapat diselesaikan. Dengan segala kerendahan hati pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu & Bapakku yang selalu memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
2. Kakek & Nenekku yang telah membiayai kuliahku, terima kasih banyak.
3. Bapak Drs. H. Abu Hanifah, M.Hum selaku dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang.
4. Bpk. Drs. Antoni, SE, MHI & Bpk. Idmar Wijaya, S.Ag, selaku pembimbing atas kesabaran dan ketelitiannya membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini.
5. Tante Murtia, Pak Purwanto & Ibu Siti Aisyah terima kasih atas dukungannya dan mau membantu kuliahku.
6. Seseorang yang aku sayangi dan selalu memberikan semangat untuk meraih cita-cita (Astari).

Semoga Allah SWT memberikan rahmat yang setimpal atas kebaikan yang diberikan kepada penulis, apabila ada kesalahan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja, penulis mohon maaf dan kepada Allah SWT saya mohon ampun. Semoga skripsi ini berguna bagi kita semua. Amiin Ya Robbal Alamin.

Palembang, 2013

Penulis

Kepada Yth,
Hal : Pengantar Skripsi Bapak Dekan
Fakultas Agama Islam
Universitas Muhammadiyah Palembang

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah kami adakan periksa dan diadakan perbaikan-perbaikan seperlunya, maka skripsi berjudul Pengaruh Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, ditulis oleh saudari Nadia Arinamusi dapat diajukan dalam sidang munaqasyah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang, demikian terima kasih.

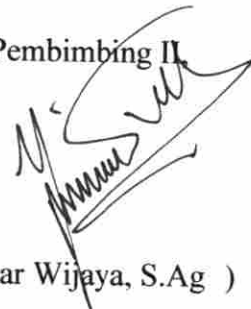
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I,



(Drs. Antoni, M.Hi)

Pembimbing II,



(Idmar Wijaya, S.Ag)

**Pengaruh Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT
Surya Barokah Kertapati Palembang**

Yang telah ditulis oleh saudari Nadia Arinamusi, NIM. 642010004

Telah dimunaqosyahkan dan dipertahankan

didepan panitia penguji skripsi

Pada Tanggal 13 Januari 2014

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat

Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Islam (E.Is)

Palembang, 13 Januari 2014

Universitas Muhammadiyah Palembang

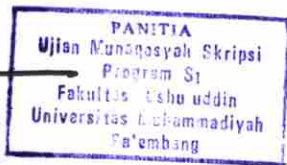
Fakultas Agama Islam

Panitia Penguji Skripsi

Ketua



(Azwar Hadi, S.Ag.,M.pd.I)

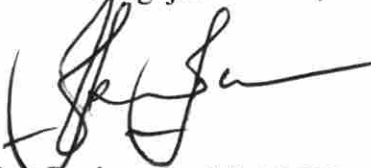


Sekretaris



(Dra. Nurhuda, M.pd.I)

Penguji I :



(Drs. Ruskam Suaidi, M.H.I)

Penguji II :



(Juairiah, SE.,M.Si)

Mengesahkan

Dekan Fakultas Agama Islam



(Drs. H. Abu Hanifah, M.Hum)

Motto :

"Berdo'a Tanpa berusaha adalah kecil kemungkinan akan terjadi & Berusaha
Tanpa Berdo'a adalah Kesombongan"

(Penulis)

Kupersembahkan Kepada :

- ❖ Orang Tuaku Tercinta
- ❖ Kakek & Nenekku Tersayang
- ❖ Tante Tia Pak TO & Ibu Siti Aisyah
- ❖ Kakak, Ayuk & Adikku Terkasih
- ❖ Seseorang yang sangat berarti di
dalam hidupku "Astari"
- ❖ Dosen Pembimbing
- ❖ Almamater

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	
KATA PENGANTAR.....	i
PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
DAFTAR ISI.....	v-viii
ABSTRAK.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1-5
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan & kegunaan penelitian.....	6
D. Tinjauan Pustaka.....	6-9
E. Metodologi Penelitian.....	9-15
F. Sistematika Pembahasan.....	15-17
BAB II Pembiayaan dan Perilaku Konsumen dalam-	
Perspektif Syariah.....	18

A. Pembiayaan.....	18
1. Definisi Pembiayaan.....	18-19
2. Jenis Pembiayaan.....	19-23
3. Hukum Pembiayaan.....	23-29
4. Prinsip analisis pembiayaan.....	29--31
5. Prosedur Pembiayaan.....	31-32
B. Murabahah.....	32
1. Pengertian Murabahah.....	32-37
2. Rukun dan syarat Murabahah.....	37-38
3. Macam-Macam Murabahah.....	38-39
C. Penetapan Margin secara Syariah.....	39-42
D. Teori perilaku konsumen dalam ilmu ekonomi-	
islam.....	42
1. Perilaku Konsumen dalam syariah.....	42-44
2. Kepuasan konsumen-	
dalam perspektif syariah.....	44-46
3. Perilaku Konsumen Muslim.....	47-49

BAB III Deskripsi Wilayah Penelitian.....	50
A. Gambaran Tempat Penelitian	50
1. Sejarah Singkat Penelitian.....	50-51
2. Aktivitas Perusahaan.....	51-53
B. Deskripsi Data.....	53-54
BAB IV Analisa Data.....	55
Hasil Penelitian	
A. Prosedur dalam pembiayaan.....	55-56
B. Penetapan Margin Pembiayaan.....	56-57
C. Kepuasan Nasabah.....	57-61
1. Tingkat Kepuasan Nasabah.....	61-75
2. Perbandingan Penelitian Sebelumnya-	
Dengan Penelitian Sekarang.....	75-77
BAB V : Penutup	78
A. Simpulan	78-79
B. Saran.....	80

Daftar Pustaka..... 81

Lampiran.....

ABSTRAK

Nadia Arinamusi/642010004//2014/**Pengaruh Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang/Ekonomi Islam**

Perumusan Masalah dalam penelitian ini yaitu :

Bagaimanakah Prosedur Pembiayaan BMT Surya Barokah Kertapati Palembang?
Apakah Margin Pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT Surya Barokah telah sesuai dengan prinsip syariah?

Bagaimanakah tingkat kepuasan Nasabah terhadap Margin pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT?

Penelitian ini termasuk jenis penelitian survei yaitu penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data sampel yang diambil dari populasi tersebut. Data yang digunakan adalah data primer dan data skunder, teknik pengumpulan data dalam penulisan skripsi ini adalah interview dan kuesioner. Metode analisa yang digunakan adalah metode kuantitatif & kuantitatif sehingga dihasilkan angka-angka atas kepuasan nasabah. Penelitian ini bermanfaat bagi BMT Surya Barokah Kertapati Palembang sebagai masukan mengenai pengaruh margin pembiayaan terhadap kepuasan nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Hasil analisis menunjukkan adanya pengaruh tingkat margin produk pembiayaan terhadap kepuasan nasabah.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS) yang berkembang saat ini ialah *Baitul Māl wat Tamwil* (BMT) adalah suatu lembaga yang didalamnya mencakup dua jenis kegiatan sekaligus, yaitu: *Baitul Māl* (*Bait: Rumah, Māl : Harta*) pada awalnya berfungsi menerima titipan dana zakat, *infak* dan *shadaqoh* serta mengoptimalkan distribusinya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Yang melakukan kegiatan pengembangan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas ekonomi pengusaha mikro kecil terutama dengan mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya (Ridwan, 2004 : 126).

Saat ini bukan hanya lembaga keuangan syariah bersekala besar yang mampu berkembang seperti Bank Syariah namun lembaga keuangan syariah berskala kecil pun mulai menunjukkan perkembangan seperti halnya *Baitul Mal wa at-Tamwil* (BMT).

Menurut M. Syafi'I Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (menempatkannya kembali kepada masyarakat yang membutuhkan dana).

Sedangkan menurut UU No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan 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 (Gideck, 2012 : 1).

BMT pada umumnya memiliki dua latar belakang pendirian dan kegiatannya hampir sama kuatnya, yakni sebagai keuangan mikro dan sebagai lembaga keuangan syariah. Perkembangan pesat dimulai sejak tahun 1995, dan beroleh momentum tambahan akibat krisis ekonomi 1997/1998. Pada tahun 2010 telah ada 4.000 BMT yang telah beroperasi di Indonesia. Wilayah operasionalnya pun telah mencakup pedesaan dan daerah pedesaan dan daerah perkotaan, di pulau jawa dan diluar jawa. BMT tersebut diperkirakan melayani 3 juta orang nasabah, yang sebagian besar bergerak dibidang usaha mikro dan usaha kecil. Cakupan bidang usaha dan profesi dari mereka dilayani sangat luas. mulai dari pedagang sayur, penarik becak, pedagang asongan, pedagang kelontong, penjahit rumahan, pengrajin kecil, tukang batu, petani, peternak, sampai kontraktor dan usaha jasa yang relatif modern (Muamallat Bank).

Pertumbuhan kelembagaan dan jumlah nasabah membawa perkembangan, yang pesat pula dalam kinerja keuangannya. Dana yang bisa dihimpun dapat bertambah banyak, pembiayaan yang bisa dilakukan naik drastis dan pada akhirnya asset bertumbuh berlipat dalam beberapa tahun. Mereka pun dipercaya oleh masyarakat yang kebanyakan berpenghasilan rendah dan menengah bawah untuk menyimpan dananya. Pada saat

bersamaan, BMT telah memberikan pembiayaan melebihi dana yang berhasil dihimpun, yang dimungkinkan oleh semakin membaiknya modal sendiri maupun mulai ada kepercayaan dari bank syariah untuk bekerja sama (Rizky, 2010 : 1).

Salah satu kajian menarik dalam penelitian yang dilakukan di BMT Surya Barokah Kertapati Palembang ini yakni berbagai persepsi Nasabah / perilaku konsumen terhadap penetapan margin pembiayaan yang relatif berubah-ubah sesuai dengan jumlah pinjaman. Ada dua jenis Produk pembiayaan yang ada di BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, yakni pembiayaan Murabahah dan pembiayaan PSMK (Pembiayaan Sektor Mikro Kecil). Dengan perumpamaan pinjaman berkisar Rp 3.000.000; dengan perolehan keuntungan yang diambil oleh pihak BMT sekitar 3% dengan menggunakan jaminan dari pihak peminjam yang dapat berupa BPKB kendaraan,dsb. Pinjaman uang tersebut dalam bentuk barang namun pada pihak peminjam sendirilah yang membelikan barangnya, pihak BMT hanya menerima rincian barang yang akan dibeli. semakin besar pinjaman maka akan semakin rendah tingkat margin yang digunakan dan makin rendah pinjaman maka semakin tinggi pula tingkat margin yang diperoleh pihak BMT. Sedangkan Pembiayaan PSMK (Pembiayaan Sektor Mikro Kecil) yakni jenis pembiayaan dengan jumlah pinjaman kurang dari 500.000; yang kebanyakan dipakai oleh pedagang kecil pada pedagang pasar khususnya, sistem pembayarannya harian dengan jumlah pembayaran sesuai dengan

kemampuan peminjam dengan tingkat margin pembiayaan sebesar 10% (Ririn, 2013 : Wawancara).

Dari kedua jenis pembiayaan tersebut yang banyak diminati yakni jenis pembiayaan Murabahah karena jumlah pinjaman lebih besar dibanding PSMK dan prosedurnya serta pencairan dananya lebih mudah.

Adapun prinsip pembiayaan dalam islam diantaranya: (Mumin, 1999 : 379). Setiap unsur niaga yang dijalankan mestilah dengan penuh kerelaan pihak-pihak yang berkontrak, pihak-pihak yang berkontrak mestilah sempurna keahlian dan kontrak itu tidak ada cacat dengan perkara yang boleh membatalkannya seperti paksaan, salah nyataan dan khilaf, barang yang menjadi objek kontrak haruslah sesuatu yang diketahui jenis, sifat, dan jumlahnya, Muamallah itu tidak diwujudkan di atas *riba*, *al-maysir* (judi), *al-gharar* (unsur ketidakpastian) dan perkara-perkara yang diharamkan (Mumin, 1999 : 379).

Berkenaan dengan pembiayaan diatas terdapat beberapa dalil, antara lain Q.S An-Nissa' : 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ
بِالْبَطْلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا
اَنْفُسَكُمْ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Artinya

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.”

Firman Allah QS. Al-Baqarah : 275

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَاَ

Artiya:

“Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka."

Berdasarkan masalah tersebut, maka peneliti tertarik untuk mengangkat masalah ini dengan judul : **Pengaruh Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.**

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah Prosedur Pembiayaan BMT Surya Barokah Kertapati Palembang?
2. Apakah Margin Pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT Surya Barokah telah sesuai dengan prinsip syariah?
3. Bagaimanakah tingkat kepuasan Nasabah terhadap Margin pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui Prosedur dari Pembiayaan BMT Surya Barokah Kertapati Palembang
- b. Untuk mengetahui Margin Pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT Surya Barokah apakah telah sesuai dengan prinsip syariah.
- c. Untuk mengetahui tingkat kepuasan Nasabah terhadap Margin pembiayaan yang ditetapkan oleh BMT.

2. Kegunaan penelitian

- a. Penelitian ini dapat memberikan gambaran praktik dari teori yang selama ini diperoleh selama perkuliahan, khususnya dalam konsentrasi pemasaran.
- b. Hasil penelitian ini dapat menjadi salah satu masukan khususnya dalam pengembangan kredibilitas BMT.
- c. Hasil penelitian ini dapat menjadi tambahan referensi bagi kajian mahasiswa dan dosen yang melakukan kajian sejenis.

D. Tinjauan Pustaka

Pada tinjauan pustaka peneliti akan membahas beberapa hasil penelitian terdahulu, antara lain :

1. Penelitian sebelumnya berjudul Penerapan Margin Pembiayaan pada BMT As-salam yang telah dilakukan oleh Sri Dewi Anggadini (2009). rumusan masalah dalam penelitian tersebut adalah bagaimana prosedur

pembiayaan murabahah dan bagaimanakah perhitungan margin murabahah pada BMT As-salam Pacet-Cianjur. Adapun tujuannya adalah untuk memperoleh informasi dan data yang relevan mengenai transaksi yang berhubungan dengan margin pembiayaan murabahah yang dilakukan perusahaan untuk menjawab masalah-masalah tertentu dan untuk mengetahui perhitungan margin pembiayaan murabahah pada BMT As-salam. Terdapat satu variable yang digunakan yaitu variable margin pembiayaan, inovasi produk & kepuasan konsumen. Data yang digunakan adalah data primer, dan teknik pengumpulan data berupa kuesioner. Populasi adalah seluruh nasabah BMT As-salam Pacet-Cianjur dengan jumlah sample 317 orang, diambil dengan cluster sampling. Hasil penelitian menunjukkan persepsi masyarakat adalah baik yang ditunjukkan oleh skor rata-rata persepsi adalah 3,40. Skor tertinggi diperoleh pada proses margin pembiayaan 3,87 dan indicator terendah adalah ragam produk yang ditawarkan dengan skor 2,91.

2. Penelitian sebelumnya berjudul Pengaruh Pembiayaan BMT Terhadap Pendapatan Mikro Sektor Perdagangan yang dilakukan oleh Siti Mujiatun (2009). Rumusan masalah dalam penelitian tersebut adalah bagaimana pengaruh pembiayaan BMT terhadap pendapatan mikro sektor perdagangan pada BMT Kube sejahtera unit 048 Kecamatan Batang Anai Kabupaten Padang-Pariaman. Adapun tujuannya adalah untuk menganalisis kondisi usaha mikro sektor perdagangan yang menjadi nasabah dari BMT Sejahtera unit 048 kecamatan bat,

Mendeskripsi karakteristik pembiayaan dari BMT ke Usaha Kecil Menengah (UKM) tersebut dan Mendeskripsikan serta menganalisa pengaruh hasil bantuan pembiayaan dari BMT terhadap pendapatan usaha mikro sektor perdagangan. Penelitian yang dilaksanakan ini termasuk kedalam jenis penelitian deskriptif. Dengan populasi terdiri dari nasabah jenis kelamin perempuan (64%) , tingkat umur sebesar antara 23-25 tahun sebanyak (29%) dengan tingkat pendidikan untuk SMA sebanyak 31%. Hasil penelitian menunjukkan pertumbuhan kesejahteraan masyarakat disekitar ditunjukkan dengan skor rata-rata sebanyak 6,45% setelah mereka meminjam pinjaman dari BMT.

3. Penelitian sebelumnya berjudul Analisis Produk Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) pada BMT MMU Sidogiri Pasuruan oleh Dwi Riska (2008). rumusan masalah dalam penelitian tersebut adalah bagaimana bagaimana prosedur Pembiayaan *Ba'i Bitsaman Ajil (BBA)* pada BMT MMU Sidogiri Pasuruan dan bagaimana kontribusi Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) pada BMT MMU Sidogiri Pasuruan. Adapun tujuannya adalah untuk mendeskripsikan prosedur Pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) pada BMT MMU Sidogiri Pasuruan dan untuk mendeskripsikan kontribusi pembiayaan Ba'i Bitsaman Ajil (BBA) pada BMT MMU. Terdapat lima variable yang digunakan yaitu variable BBA, musyarakah, murabahah, mudharabah dan Qord Hasan. Dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Jumlah sample yang digunakan adalah 391

orang. Teknik pengumpulan data ini adalah melalui observasi/pengamatan, wawancara . Hasil penelitian menunjukkan persepsi masyarakat adalah baik yang ditunjukkan dengan skor Skor tertinggi diperoleh pada BBA dengan jumlah persentase sebesar 60,5, indikator mudharabah 27,4, indikator qord 0,86 dan indikator terendah murabahah sebesar 0,3.

Dari hasil penelitian diatas, Peneliti yakin bahwa belum ada yang melakukan penelitian sejenis. Maka peneliti akan melakukan penelitian tersebut.

E. Metodologi Penelitian

1. Tempat penelitian pada BMT Surya Barokah yang beralamat di Jl. Merogan No.511 Kertapati (Samping Booster PDAM).
2. Jenis penelitian ini adalah penelitian survei, menurut sugiyono (2005:7) menyatakan bahwa pnelitian survei adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah data sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga ditemukan kejadian relatif distribusi dan hubungan-hubungan antar variabel sosiologis maupun psikologis.
3. Operasionalisasi Variabel

Pengaruh adalah daya yang ada atau timbul dari sesuatu benda dan sebagainya (Poerwadarminto, 1982 : 73).

Margin yaitu selisih antara nilai penjualan setelah dikurangi semua biaya operasional dibagi jumlah penjualan; perhitungan laba sebagai perbandingan terhadap penjualan bersih dan modal perusahaan (Poerwadarminto, 1982 : 116).

Pembiayaan atau financing, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Muhamad, 2005 : 17).

Margin Pembiayaan adalah keuntungan yang diperoleh dari selisih antara barang produk setelah terjual yang berasal dari pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada nasabah.

Kepuasan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu produk dan harapan-harapannya (Kotler, 1997 : 36).

Pelanggan/Nasabah adalah orang-orang yang kegiatannya membeli dan menggunakan suatu produk, baik barang maupun jasa, secara terus menerus (Khairul, 1994 : 4).

4. Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan elemen atau unsur yang akan diteliti. Untuk penelitian ini bersifat deskriptif yang dimana menurut Gay & diehl

menuliskan bahwa untuk penelitian deskriptif persentase sampel berkisar 10% dari jumlah populasi (Gay & Diehl, 2011 : 6).

Populasi dalam penelitian ini yakni seluruh Nasabah BMT Surya Barokah yang berjumlah 300 nasabah, jadi sampel yang akan diambil peneliti berjumlah 30 nasabah. pengambilan sampel yang dilakukan dengan menggunakan teknik *accidental*.

5. Jenis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Data Primer Data primer yakni data yang dikumpulkan / dihasilkan oleh peneliti & khusus digunakan untuk kegiatan yang sedang dilakukan. data primer ini berupa strategi bauran pemasaran yang digunakan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

1.) Produk yang ditawarkan / dijual

2.) Metode penetapan margin

b. Data Sekunder

Data sekunder yakni data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi yang diperoleh melalui masalah yang sedang peneliti ambil berupa publikasi yang meliputi:

1.) Sejarah singkat BMT

2.) Struktur organisasi BMT & Pembagian tugas

3.) Kepuasan nasabah.

6. Teknik Pengumpulan

Teknik pengumpulan data menurut Nan Lin (Dlam Gulo, 2000:116-123) terdiri dari:

- a. Pengamatan (*Observasi*) adalah metode pengumpulan data, peneliti mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian. Adapun yang diamati yakni sistem penetapan margin pembiayaan dan kepuasan nasabah.
- b. Wawancara adalah bentuk komunikasi langsung antara peneliti responden. Adapun yang diwawancarai yakni karyawan BMT Surya Barokah. Karena data dalam penelitian kualitatif lebih berupa kata-kata, maka wawancara menjadi perangkat yang sedemikian penting. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan wawancara mendalam (*indepth interview*) dengan tehnik wawancara terstruktur dengan model wawancara dengan pedoman umum yaitu peneliti hanya menggunakan pedoman wawancara (*interview guide*) yang telah disiapkan sesuai materi penelitian, yakni tema-tema mengenai berbagai produk pembiayaan yang ditawarkan, penetapan margin pembiayaan dan prosedur-prosedur dalam pembiayaan BMT Surya Barokah Kertapati Palembang. Wawancara dilakukan dengan pihak pengelola dan/atau pengurus

BMT Surya Barokah dengan tujuan untuk memperoleh data tentang Produk Pembiayaan BMT Surya Barokah

- c. Kuesioner adalah pertanyaan yang disusun dalam bentuk kalimat Tanya. Adapun yang menjadi objek yang diteliti yakni Nasabah, data kuesioner yang terdiri dari jenis kelamin, usia, pekerjaan & tingkat kepuasan nasabah terhadap produk pembiayaan yang ada.
- d. Dokumen adalah catatan tertulis tentang berbagai kegiatan atau peristiwa pada waktu lalu. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data documenter & arsip. Meskipun data yang didapatkan dari metode dokumentasi ini merupakan data primer, data tersebut akan didukung dengan metode observasi, kuesioner dan wawancara dengan pihak-pihak terkait agar data yang didapat lebih dapat dipertanggung jawabkan keabsahannya secara moral dan akademis.

7. Analisis Data dan Teknik Analisis

Analisis data (Soeratno dan licolin, 2003:126) Terdiri dari:

a.) Analisis Kualitatif

Analisis yang digunakan deskriptif kualitatif dengan membandingkan teori & referensi yang menyangkut tentang meningkatkan kepuasan nasabah terhadap kepuasan nasabah BMT Surya Barokah.

b.) Analisis kuantitatif

Penelitian ini menggunakan analisis kuantitatif yang berbentuk angka-angka dan dapat dihitung berdasarkan hasil daftar pertanyaan yang berupa jawaban dari responden.

Dalam penelitian ini untuk dapat merubah data kualitatif sehingga menjadi data kuantitatif (Fandy Tjiptono, 2003:37) yaitu :

1.) Penilaian responden terhadap penetapan margin produk pembiayaan :

- | | |
|------------------------------------------|---|
| a) Jawaban yang sangat baik dengan skor | 5 |
| b) Jawaban baik dengan skor | 4 |
| c) Jawaban Netral dengan skor | 3 |
| d) Jawaban tidak baik dengan skor | 2 |
| e) Jawaban sangat tidak baik dengan skor | 1 |

2.) responden terhadap harapan :

- | | |
|-----------------------------------------|---|
| a) Jawaban yang sangat baik dengan skor | 5 |
| b) Jawaban baik dengan skor | 4 |
| c) Jawaban Netral dengan skor | 3 |
| d) Jawaban tidak baik dengan skor | 2 |

e) Jawaban sangat tidak baik dengan skor 1

Fandy Tjiptono (2003 : 37) menyatakan untuk mengukur kepuasan nasabah dengan menggunakan rumus :

$$IKP = PP : EX$$

Keterangan :

IKP : Indeks Kepuasan Pelanggan

PP : Penetapan Margin

EX : Margin yang diharapkan

E. Sistematika Pembahasan

Secara keseluruhan skripsi ini terdiri dari V Bab. Masing-masing bab menurut uraian sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, yang meliputi Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Kegunaan Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Tinjauan Pustaka, Metodologi Penelitian, dan Sistematis Pembahasan.

BAB II : Pembiayaan dan Perilaku Konsumen dalam Perspektif Syariah.

A. Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

3. Jenis Pembiayaan
4. Hukum Pembiayaan
5. Prinsip analisis pembiayaan
6. Unsur-unsur Pembiayaan

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah
2. Rukun dan syarat Murabahah
3. Macam-Macam Murabahah

C. Penetapan Margin secara Syariah

D. Teori perilaku konsumen dalam ilmu ekonomi islam

1. Perilaku konsumen dalam syariah
2. Perilaku Konsumen Muslim

BAB III : Deskripsi Wilayah Penelitian

A. Gambaran Tempat Penelitian

1. Sejarah Singkat Penelitian
2. Aktivitas Perusahaan

B. Deskripsi Data

BAB IV : Analisa Data

Hasil Penelitian

- A. Prosedur dalam pembiayaan
- B. Penetapan Margin Pembiayaan
- C. Kepuasan Nasabah
 - 1. Tingkat Kepuasan Nasabah
 - 2. Perbandingan Penelitian Sebelumnya Dengan Penelitian Sekarang

BAB V : Penutup

- A. Simpulan
- B. Saran

BAB II

PEMBIAYAAN DAN PERILAKU KONSUMEN DALAM PERSPEKTIF SYARIAH

A. Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok yaitu memberikan fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak defisit unit. Pembiayaan dalam prinsip syariah yang berdasarkan ketentuan Bank Indonesia pada pasal 1 Undang-undang No. 10 Tahun 1998, adalah pembiayaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil (Faturahman, 2012:65).

Menurut Kasmir (2011 : 72), Pembiayaan atau pendanaan yang diberikan kepada suatu pihak ke pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan baik dilakukan sendiri maupun lembaga, dengan kata lain pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.

Dinegara yang berkembang saat ini kegiatan lembaga keuangan terutama dalam pembelian kredit merupakan salah satu kegiatan lembaga keuangan yang sangat penting dan utama sehingga pendapatan kredit yang berupa bunga merupakan komponen pendapatan paling besar dibandingkan dengan pendapatan jasa-jasa di luar bunga kredit (Surtan, 2004 : 2).

Dari pengertian diatas pembiayaan adalah penyediaan atau penyaluran dana oleh pihak yang kelebihan dana kepada pihak-pihak kekurangan dana (peminjam) dan wajib bagi peminjam untuk mengembalikan dana tersebut dalam jangka waktu tertentu dengan persentase margin yang telah disepakati.

2. Jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk maka bank syariah atau BMT juga memiliki jenis pembiayaan, jenis pembiayaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menurut beberapa aspek diantaranya.

a. Pembiayaan dari segi tujuan

- 1) Pembiayaan modal kerja yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan yang meningkatkan produksi baik secara kuantitatif yaitu jumlah produksi, maupun secara kualitatif yaitu peningkatan kualitas

atau mutu hasil produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan *utility of place*¹ dari suatu barang.

2) Pembiayaan investasi yaitu pembiayaan dimaksudkan pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal serta fasilitas yang erat kaitannya dengan pembiayaan investasi yaitu keperluan penambahan modal guna rehabilitas, perluasan usaha ataupun pendirian proyek baru. ciri-ciri pembiayaan investasi (Antonio, 2001 : 167) adalah:

- a) Untuk pengadaan barang-barang
- b) Mempunyai perencanaan alokasi dana yang matang dan terarah
- c) Berjangka waktu menengah dan panjang.

b. Pembiayaan dari segi bentuk

1) Pembiayaan Produktif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas antara lain untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.

2) Pembiayaan Konsumtif

Pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi konsumsi atau di pakai secara pribadi dalam pembiayaan ini tidak ada penambahan

¹maksud dari istilah *utility of place* yakni nilai yang diciptakan oleh suatu bisnis dengan menyediakan produk di tempat yang diinginkan oleh customer.

barang dan jasa yang dihasilkan karena digunakan atau dipakai seseorang atau badan.

c. Pembiayaan dari segi jangka waktu

1) Pembiayaan jangka pendek

Pembiayaan jangka waktunya kurang dari satu tahun atau paling lama satu tahun dan biasanya digunakan untuk keperluan modal kerja.

2) Pembiayaan jangka menengah

Pembiayaan yang jangka waktunya berkisar antara satu tahun sampai dengan tiga tahun, pembiayaan yang dapat diberikan untuk modal kerja. Beberapa lembaga keuangan mengklafisikasikan kredit menengah menjadi kredit jangka panjang.

3) Pembiayaan jangka panjang

Pembiayaan yang masa pengembaliannya paling panjang yaitu diatas tiga tahun . Biasanya pembiayaan ini digunakan untuk investasi jangka panjang seperti untuk perkebunan karet atau manufaktur dan untuk jasa pembiayaan konsumtif seperti kredit perumahan.

d. Pembiayaan dari segi pengembalian

Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang) merupakan penyediaan barang modal maupun investasi untuk kebutuhan modal kerja maupun investasi. Atas transaksi ini BMT memperoleh sejumlah keuntungan, dilihat dari cara pengembalian sistem pembiayaan jual beli dapat dibagi menjadi dua, yakni :

1) Al Murabahah

Yaitu kontrak jual-beli dimana barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan segera sedangkan harga (pokok dan margin keuntungan yang disepakati bersama) dibayar kemudian hari secara sekaligus (lump sum deferred payment).

2) Bai' Bitsaman Ajil

Yaitu kontrak al murabahah dimana barang yang diperjual-belikan tersebut diserahkan dengan segera sedang harga barang tersebut dibayar dikemudian hari secara angsuran.

e. Pembiayaan dilihat dari pemanfaatannya

- 1) Pembiayaan *Murabahah* adalah perjanjian jual beli antara lembaga keuangan dan nasabah dimana lembaga keuangan membeli barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah

dengan keuntungan yang disepakati antara lembaga keuangan dan nasabah.

- 2) Pembiayaan *Salam* merupakan perjanjian jual beli barang dengan cara memesan dengan syarat-syarat tertentu dan membayar terlebih dahulu.
- 3) Pembiayaan *Istishna* adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang di sepakati antara pemesan dan penjual.
- 4) Pembiayaan *Ijarah Muntahia Bit Tamlik*, yaitu akad perpaduan antara sewa dengan jual beli, yakni sewa menyewa yang diakhiri dengan pembelian karena terjadi pemindahan hak (Ridwan, 2004:136).

3. Hukum Pembiayaan

Pada dasarnya pembiayaan diperbolehkan asalkan memenuhi syarat sebagai berikut :

- a) Hutang piutang harus ditulis dan dipersaksikan.

Yang terdapat didalam Q.S Al-baqarah : 282

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَّيْتُمْ بَدِينِ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ وَلْيَكْتُب بَيْنَكُمْ

يَكْتَبُ كَمَا عَلَّمَهُ اللَّهُ فَلْيَكْتُبْ وَلْيُمْلِلِ الَّذِي كَاتِبٌ بِالْعَدْلِ وَلَا يَأْبَ كَاتِبٌ أَنْ
 عَلَيْهِ الْحَقُّ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا يَبْخَسْ مِنْهُ شَيْئًا فَإِنْ كَانَ الَّذِي عَلَيْهِ الْحَقُّ
 وَلِيَّهُ بِالْعَدْلِ وَاسْتَشْهَدُوا سَفِيهَا أَوْ ضَعِيفًا أَوْ لَا يَسْتَطِيعُ أَنْ يُمِلَّ هُوَ فَلْيُمْلِلْ
 شَهِيدَيْنِ مِنْ رَجَالِكُمْ فَإِنْ لَمْ يَكُونَا رَجُلَيْنِ فَرَجُلٌ وَامْرَأَتَانِ مِمَّنْ تَرْضَوْنَ
 مِنَ الشَّهَدَاءِ أَنْ تَضِلَّ إِحْدَاهُمَا فَتُذَكَّرَ إِحْدَاهُمَا الْأُخْرَى وَلَا يَأْبَ الشَّهَدَاءُ
 عُوا وَلَا تَسْأَمُوا أَنْ تَكْتُبُوهُ صَغِيرًا أَوْ كَبِيرًا إِلَىٰ أَجَلِهِ ذَلِكُمْ أَقْسَطُ إِذَا مَا دُ
 عِنْدَ اللَّهِ وَأَقْوَمُ لِلشَّهَادَةِ وَأَدْنَىٰ أَلَّا تَرْتَابُوا إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً
 تَكْتُبُوهَا وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ وَلَا يُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ فَلَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَلَّا
 يُضَارَّ كَاتِبٌ وَلَا شَهِيدٌ وَإِنْ تَفَعَّلُوا فَإِنَّهُ فَسُوقٌ بِكُمْ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَيُعَلِّمُكُمُ اللَّهُ
 (282) وَاللَّهُ بِكُلِّ شَيْءٍ عَلِيمٌ

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu’amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang ditulis itu), dan hendaklah ia-

bertakwa kepada Allah Rabbnya, dan janganlah ia mengurangi sedikitpun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi dari orang-orang lelaki (di antaramu). Jika tidak ada dua orang lelaki, maka (boleh) seorang lelaki dan dua orang perempuan dari saksi-saksi yang kamu ridhai, supaya jika seorang lupa maka seorang lagi mengingatkannya. Janganlah saksi-saksi itu enggan (memberi keterangan) apabila mereka dipanggil, dan janganlah kamu jemu menulis hutang itu, baik kecil maupun besar sampai batas waktu membayarnya. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah dan lebih dapat menguatkan persaksian dan lebih dekat kepada tidak (menimbulkan) keraguanmu. (Tulislah mu'amalahmu itu), kecuali jika mu'amalah itu perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tak ada dosa bagi kamu, (jika) kamu tidak menulisnya. Dan persaksikanlah apabila kamu berjual beli ; dan janganlah penulis dan saksi saling sulit-menyulitkan. Jika kamu lakukan (yang demikian) maka sesungguhnya hal itu adalah suatu kefasikan pada dirimu. Dan bertakwalah kepada Allah ; Allah mengajarmu ; dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu". (QS. Al-Baqarah: 282)

Berkaitan dengan ayat ini, Ibnu Katsir rahimahullah berkata, "ini merupakan petunjuk dari-Nya untuk para hamba-Nya yang mukmin. Jika mereka bermu'amalah dengan transaksi non tunai, hendaklah ditulis, agar

lebih terjaga jumlahnya dan waktunya dan lebih menguatkan saksi. Dan di ayat lain, Allah Subhanahu wa Ta'ala telah mengingatkan salah satu ayat: "Hal itu lebih adil di sisi Allah dan memperkuat persaksian dan agar tidak mendatangkan keraguan".

- b) Pemberi hutang atau pinjaman tidak boleh mengambil keuntungan atau manfaat dari orang yang berhutang

Kaidah fikih berbunyi:

كُلُّ قَرْضٍ جَرَّ نَفْعًا فَهُوَ رِبَاٌ

"Setiap hutang yang membawa keuntungan, maka hukumnya riba". Hal ini terjadi jika salah satunya mensyaratkan atau menjanjikan penambahan.

Dengan kata lain, bahwa pinjaman yang berbunga dan sekalipun mendatangkan manfaat apapun adalah haram berdasarkan Al-Qur'an, As-Sunnah, dan ijma' para ulama. Keharaman itu meliputi segala macam bunga atau manfaat yang dijadikan syarat oleh orang yang memberikan pinjaman kepada si peminjam. Karena tujuan dari pemberi pinjaman adalah mengasihi si peminjam dan menolongnya. Tujuannya bukan mencari kompensasi atau keuntungan. Dengan dasar itu, berarti pinjaman berbunga yang diterapkan oleh bank-bank maupun rentenir di masa sekarang ini jelas-jelas merupakan riba yang diharamkan oleh Allah dan

Rasul-Nya. sehingga bisa terkena ancaman keras baik di dunia maupun di akhirat dari Allah .

Syaikh Shalih Al-Fauzan –hafizhahullah- berkata : “Hendaklah diketahui, tambahan yang terlarang untuk mengambilnya dalam hutang adalah tambahan yang disyaratkan. (Misalnya), seperti seseorang mengatakan, “saya beri anda hutang dengan syarat dikembalikan dengan tambahan sekian dan sekian, atau dengan syarat anda berikan rumah atau tokomu, atau anda hadiahkan kepadaku sesuatu”. Atau juga dengan tidak dilafadzkan, akan tetapi ada keinginan untuk ditambah atau mengharapkan tambahan, inilah yang terlarang, adapun jika yang berhutang menambahnya atas kemauan sendiri, atau karena dorongan darinya tanpa syarat dari yang berhutang ataupun berharap, maka tatkala itu, tidak terlarang mengambil tambahan.

- c) Tidak boleh melakukan jual beli yang disertai dengan hutang atau peminjaman

Mayoritas ulama menganggap perbuatan itu tidak boleh. Tidak boleh memberikan syarat dalam pinjaman agar pihak yang berhutang menjual sesuatu miliknya, membeli, menyewakan atau menyewa dari orang yang menghutangnya. Dasarnya adalah sabda Nabi :

لَا يَحِلُّ سَلْفٌ وَبَيْعٌ

“Tidak dihalalkan melakukan peminjaman plus jual beli.” (HR. Abu Daud no.3504, At-Tirmidzi no.1234, An-Nasa’I VII/288. Dan At-Tirmidzi berkata: “Hadits ini hasan shahih”.)

Yakni agar transaksi semacam itu tidak dimanfaatkan untuk mengambil bunga yang diharamkan.

- d) Tidak berhutang kecuali dalam keadaan darurat atau mendesak.

Maksudnya kondisi yang tidak mungkin lagi baginya mencari jalan selain berhutang sementara keadaan sangat mendesak, jika tidak akan kelaparan atau sakit yang mengantarkannya kepada kematian, atau semisalnya. Tidak sepatasnya berhutang untuk membeli rumah baru, kendaraan, laptop model terbaru, atau sejenisnya dengan maksud berbangga-banggaan atau menjaga ke gengsian dalam gaya hidup. Padahal dia sudah punya harta atau penghasilan yang mencukupi kebutuhan pokoknya.

- e) Berhutang dengan niat baik dan akan melunasinya.

Jika seseorang berhutang dengan tujuan buruk, maka dia telah berbuat zhalim dan dosa. Diantara tujuan buruk tersebut seperti:

- 1) Berhutang untuk menutupi hutang yang tidak terbayar
- 2) Berhutang untuk sekedar bersenang-senang
- 3) Berhutang dengan niat meminta. Karena biasanya jika meminta tidak diberi, maka digunakan istilah hutang agar mau memberi.

4) Berhutang dengan niat tidak akan melunasinya.

Dari Abu Hurairah , ia berkata bahwa Nabi bersabda: “Barangsiapa yang mengambil harta orang lain (berhutang) dengan tujuan untuk membayarnya (mengembalikannya), maka Allah akan tunaikan untuknya. Dan barangsiapa mengambilnya untuk menghabiskannya (tidak melunasinya, pent), maka Allah akan membinasakannya”. **(HR. Bukhari, II/841 bab man akhodza amwala an-naasi yuridu ada’aha, no. 2257)**

Hadits ini hendaknya ditanamkan ke dalam diri sanubari yang berhutang, karena kenyataan sering membenarkan sabda Nabi di atas. Berapa banyak orang yang berhutang dengan niat dan tekad untuk menunaikannya, sehingga Allah pun memudahkan baginya untuk melunasinya. Sebaliknya, ketika seseorang bertekad pada dirinya, bahwa hutang yang dia peroleh dari seseorang tidak disertai dengan niat yang baik, maka Allah membinasakan hidupnya dengan hutang tersebut. Allah melelahkan badannya dalam mencari, tetapi tidak kunjung dapat. Dan dia letihkan jiwanya karena memikirkan hutang tersebut.

5. Prinsip Analisis Pembiayaan

Prinsip adalah suatu yang dijadikan pedoman dalam melaksanakan suatu tindakan. Prinsip analisis pembiayaan adalah pedoman-pedoman yang harus diperhatikan pada saat analisis pembiayaan. Secara umum,

prinsip analisis pembiayaan didasarkan pada rumus 5C, yaitu: (Kasmir, 2011 : 91-92)

a. *Character* (Watak)

Penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Penilaian secara subyektif tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan dimasa lalu yang didukung dengan pengamatan dilapangan atas lokasi usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.

c. *Capital* (Modal)

Penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukan oleh rasio finansial dan penekanan pada komposisi modalnya.

d. *Collateral* (Jaminan)

Jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan

pembayaran tercapai terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.

e. Condition (Kondisi)

Lembaga keuangan syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi dimasyarakat secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.

6. Prosedur pemberian pembiayaan

Setiap pemberian pembiayaan sebenarnya jika dijabarkan secara mendalam mengandung beberapa arti, apabila kita bicara pembiayaan maka termasuk membicarakan unsur-unsur yang ada didalamnya. Unsur-unsur pembiayaan sebagai berikut : (Kasmir, 2011 : 74-76)

a. Kepercayaan

Kepercayaan yang diberikan kepada debitur baik dalam bentuk uang, jasa maupun barang akan benar-benar dapat diterima kembali oleh BMT dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

b. Kesepakatan

Kesepakatan atau persetujuan ini dituangkan dalam suatu perjanjian dimana masing-masing pihak menandatangani hak dan kewajibannya

serta penyaluran pembiayaan dituangkan dalam akad pembiayaan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak, yaitu BMT dan nasabah (debitur).

- c. Jangka waktu, setiap pembiayaan yang diberikan mempunyai jangka waktu tertentu sesuai dengan kesepakatan. Jangka waktu ini mencakup masa pengembalian pembiayaan yang disepakati. Hampir dapat dipastikan bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak memiliki jangka waktu.
- d. Risiko, yaitu dalam memberikan pembiayaan kepada para pengusaha tidak selamanya lembaga keuangan akan mengalami suatu keuntungan, lembaga keuangan bisa juga mengalami suatu risiko kerugian. Suatu risiko ini muncul karena ada jangka waktu suatu pembiayaan maka semakin besar risiko, demikian sebaliknya.
- e. Balas jasa

Keuntungan atas pemberian suatu kredit atau jasa tersebut yang sering kita kenal dengan sistem bagi hasil.

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah

Kata *al-Murabahah* diambil dari bahasa Arab dari kata *ar-ribhu* (الربح) yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan), atau

murabahah juga berarti *Al-Irbaah* karena salah satu dari dua orang yang bertransaksi memberikan keuntungan kepada yang lainnya (Ibnu Al-Mandzur., hal. 443).

Sedangkan secara istilah, Bai'ul murabahah adalah:

بَيْعٌ بِمِثْلِ الثَّمَنِ الْأَوَّلِ مَعَ زِيَادَةِ رِبْحٍ مَعْلُومٍ

Yaitu jual beli dengan harga awal disertai dengan tambahan keuntungan (Azzuhaili, 1997., hal. 3765). Definisi ini adalah definisi yang disepakati oleh para ahli fiqh, walaupun ungkapan yang digunakan berbeda-beda. (Asshawy, 1990., hal.198.)

Menurut pandangan ulama ahli fiqh (*fuqaha*) Mudharabah adalah akad antara kedua belah pihak untuk salah seorangnya mengeluarkan sejumlah uang kepada pihak lainnya untuk diperdagangkan dan laba dibagi sesuai dengan kesepakatan (Al-Jarzani, 1980 : 34). Sedangkan ulama Malikiyyah berpendapat bahwa mudharabah adalah akad perwalian, dimana pemilik harta mengeluarkan hartanya kepada yang lain untuk diperdagangkan dengan pembayaran yang ditentukan "emas dan perak" (Suherdi, Fiqh muamallah : 136).

Menurut M. Syafi'i Antonio, mudharabah adalah akad kerjasama antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lain (*mudharib*) menjadi pengelola, dimana keuntungan usaha dibagi dalam bentuk prosentase (nisbah) sesuai kesepakatan, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal

itu diakibatkan oleh kelalaian si pengelola maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut (Antonio, Bank syariah dari teori praktek : 99).

Para ahli hukum Islam menetapkan beberapa syarat mengenai jual-beli *murabahah*. Wahbah az-Zuhaili mengatakan bahwa di dalam *bai' al-murabahah* itu disyaratkan beberapa hal, yaitu : (Rahma, 2013 : Blogspot).

1) Mengetahui harga pokok

Dalam jual-beli *murabahah* disyaratkan agar mengetahui harga pokok/ harga asal karena mengetahui harga merupakan syarat sah jual-beli. Syarat ini juga diperuntukkan untuk jual-beli *at-tauliyyah* dan *al-wadi'ah*.

2) Mengetahui keuntungan

Hendaknya margin keuntungan juga diketahui oleh si pembeli. Karena margin keuntungan termasuk bagian dari harga, sedangkan mengetahui harga merupakan syarat sah jual-beli.

3) Harga pokok merupakan sesuatu yang dapat diukur, dihitung dan ditimbang, baik pada waktu terjadi jual-beli dengan penjual yang pertama atau setelahnya, seperti dirham, dinar, dan lain-lain.

Jual-beli *murabahah* merupakan jual-beli amanah, karena pembeli memberikan amanah kepada penjual untuk memberitahukan harga pokok barang tanpa bukti tertulis. Dengan demikian, dalam jual-beli ini tidak diperbolehkan berkhianat.

Pengkhianatan dalam jual-beli *murabahah* ini bisa terjadi mengenai informasi tentang cara penjual memperoleh barang, yaitu apakah melalui pembelian secara tunai, pembelian hutang atau sebagai penggantian dari suatu kasus perdamaian. Pengkhianatan bisa juga terjadi tentang besarnya harga pembelian. Apabila pengkhianatan terjadi dalam hal informasi cara memperoleh barang, dimana misalnya penjual menyatakan bahwa ia memperolehnya melalui pembelian tunai padahal melalui pembelian hutang atau merupakan barang penggantian dalam suatu kasus perdamaian, maka pembeli diberi hak *khiyar* untuk meneruskan atau membatalkan akad tersebut. Atau dalam bahasa hukum perdata, pengkhianatan ini merupakan suatu cacat kehendak dan memberikan hak kepada pembeli untuk meminta pembatalan akad tersebut (Rahma, 2013 : Blogspot).

Apabila pengkhianatan terjadi mengenai harga pokok barang di mana penjual menyatakan suatu harga yang lebih tinggi dari harga sebenarnya yang ia bayar, maka dalam hal ini ada perbedaan pendapat dalam mazhab Hanafi. Menurut Abu Hanifah, pembeli boleh melakukan *khiyar* untuk meneruskan jual-beli atau membatalkannya karena *murabahah* merupakan akad jual-beli yang berdasarkan amanah. Menurut Abu Yusuf (133-182 H), pembeli tidak mempunyai hak *khiyar*, melainkan berhak menurunkan harga ke tingkat harga riil sesungguhnya yang dibayarkan oleh penjual ketika membeli barang bersangkutan serta penurunan margin keuntungan dalam prosentase

yang sebanding dengan penurunan harga pokok barang. Mazhab Maliki sejalan dengan pendapat Abu Hanifah. Sedangkan mazhab Syafi'i dan Hambali sejalan dengan pendapat Abu Yusuf (Rahma, 2013 : Blogspot).

Bai' al-murabahah tidak memiliki rujukan/referensi langsung dari al-Qur'an dan *Sunnah*. Yang ada hanyalah referensi mengenai jual-beli dan perdagangan. Jual-beli *murabahah* ini hanya dibahas dalam kitab-kitab fiqh dan itupun sangat sedikit dan sepintas saja. Para ilmuwan, ulama, dan praktisi perbankan syari'ah agaknya menggunakan rujukan/dasar hukum jual-beli sebagai rujukannya, karena mereka menganggap bahwa *murabahah* termasuk jual-beli (Rahma, 2013 : Blogspot).

Menurut Dewi (2012 : 55) *Murabahah* merupakan jual beli barang dengan harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam hal ini penjual harus memberitahukan harga pokok produk yang dijual dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Termonologi jual beli yaitu pemindahan hak milik, barang dan harta kepada pihak lain dengan menggunakan uang sebagai alat tukarnya. Menurut Ulama Syafi'iyah dan Hanabilah, *Murabahah* adalah jual beli dengan harga pokok atau harga perolehan penjual ditambah keuntungan satu dirham pada setiap sepuluh dinar, dengan syarat kedua belah pihak yang bertransaksi mengetahui arga pokok (Adiwarman, 2010 : 113-114).

Dalam *fiqh murabahah* adalah sebagaimana yang disebutkan oleh ulama Malikiyah, adalah jual beli dimana pemilik barang menyebutkan harga beli barang tersebut, kemudian ia mengambil keuntungan dari pembeli baik secara sekaligus dengan mengatakan, saya membelinya dengan arga sepuluh dinar dan anda berikan keuntungan kepadaku sebesar satu dinar atau dua dinar, atau rincinya dengan mengatakan, anda berikan keuntungan sebesar satu dirham persatu dinarnya atau bisa juga ditentukan dengan ukuran tertentu maupun dengan menggunakan persentase (Suherdi, *Fiqh muamallah* : 136).

2. Rukun dan Syarat Murabahah

a. Rukun Murabahah

Rukun adalah suatu elemen yang tidak dapat dipisahkan dari suatu kegiatan atau lembaga, sehingga bila tidak ada salah satu elemen tersebut maka kegiatan tersebut dinyatakan tidak sah. Menurut Jumhur Ulama ada 4 rukun dalam murabahah, yaitu orang yang menjual (*Ba'i*), orang yang membeli (*Musyitari*), *Sighat* dan barang atau sesuatu yang diakadkan (Hayati, 2011 : 176).

b. Syarat Murabahah (Yayasan Pendidikan Pengembangan Perbankan dan LKS : 42).

1) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.

- 2) Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan
- 3) Kontrak harus bebas dari riba
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.

Secara prinsip jika syarat dalam (1), (4), dan (5) tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan :

- a) Melanjutkan pembelian apa adanya.
- b) Kembali kepada penjual dan mengatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- c) Membatalkan kontrak.

3. Macam-macam Murabahah

Murabahah dapat dibedakan menjadi 2 macam, yaitu (Dewi, 2012 : 56-59).

- a. Murabahah tanpa pesanan yaitu apabila ada yang memesan atau tidak ada yang beli atau tidak. Lembaga keuangan menyediakan barang dagangannya, akan tetapi penyediaan barang tersebut tidak terkait langsung dengan ada tidaknya pesanan.

b. Murabahah berdasarkan pesanan, yaitu lembaga keuangan baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan. Akan tetapi pengadaan barang sangat tergantung pada pesanan atau pembelian tersebut, murabahah dalam pesanan dapat dibagi menjadi dua, yaitu :

- 1) Murabahah berdasarkan pesanan yang bersifat mengikat, yaitu apabila telah dipesan harus dibeli
- 2) Murabahah berdasarkan pesanan dan bersifat tidak mengikat, yaitu walaupun nasabah telah memesan barang tetapi nasabah tidak terkait, nasabah dapat menerima atau membatalkan barang tersebut.

C. Penetapan Margin secara Syariah

Sistem bagi hasil merupakan sistem di mana dilakukannya perjanjian atau ikatan bersama di dalam melakukan kegiatan usaha. Di dalam usaha tersebut diperjanjikan adanya pembagian hasil atas keuntungan yang akan didapat antara kedua belah pihak atau lebih. Bagi hasil dalam sistem perbankan syariah merupakan ciri khusus yang ditawarkan kepada masyarakat, dan di dalam aturan syariah yang berkaitan dengan pembagian hasil usaha harus ditentukan terlebih dahulu pada awal terjadinya kontrak (akad). Besarnya penentuan porsi bagi hasil antara kedua belah pihak ditentukan sesuai kesepakatan bersama, dan harus terjadi dengan adanya

kerelaan (*An-Tarodhin*) di masing-masing pihak tanpa adanya unsur pakasaan (Antonio, 2011).

Mekanisme perhitungan bagi hasil yang diterapkan di dalam syariah terdiri dari dua sistem, yaitu: (Antonio : 2001).

a. Profit Sharing

Profit Sharing menurut etimologi indonesia adalah bagi keuntungan. Dalam kamus ekonomi diartikan pembagian laba. Profit secara istilah adalah perbedaan yang timbul ketika total pendapatan (total revenue) suatu perusahaan lebih besar dari biaya total (total cost).

Di dalam istilah lain profit sharing adalah perhitungan bagi hasil didasarkan kepada hasil bersih dari total pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan tersebut. Pada sistem syariah istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, di mana hal ini dapat diartikan sebagai pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang telah dilakukan.

Sistem profit and loss sharing dalam pelaksanaannya merupakan bentuk dari perjanjian kerjasama antara pemodal (*investor*) dan pengelola modal (*enterprenuer*) dalam menjalankan kegiatan usaha ekonomi, dimana diantara keduanya akan terikat kontrak bahwa di dalam usaha tersebut jika mendapat keuntungan akan dibagi kedua

pihak sesuai nisbah kesepakatan diawal perjanjian, dan begitu pula bila usaha mengalami kerugian akan ditanggung bersama sesuai porsi masing-masing. Kerugian bagi hasil pemodal tidak mendapatkan kembali modal investasinya secara utuh ataupun keseluruhan, dan bagi pengelola modal tidak mendapatkan upah / hasil dari jerih payahnya atas kerja yang telah dilakukannya.

Keuntungan yang didapatkan dari hasil usaha tersebut akan dilakukan pembagian setelah dilakukan perhitungan terlebih dahulu atas biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama proses usaha. Keuntungan usaha dalam dunia bisnis bisa negatif, artinya usaha merugi, positif berarti ada angka lebih sisa dari pendapatan dikurangi biaya-biaya, dan nol artinya antara pendapatan dan biaya menjadi balance. Keuntungan yang dibagikan adalah keuntungan bersih (*net profit*) yang merupakan kelebihan dari selisih atas pengurangan *total cost* terhadap *revenue*.

b. Revenue Sharing

Revenue sharing berasal dari bahasa inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti : hasil, penghasilan, pendapatan. *sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan. *Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-

barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkan dari pendapatan penjualan (*sales revenue*).

Dalam arti lain revenue merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah output yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau suatu produksi tersebut. Di dalam revenue terdapat unsur-unsur yang terdiri dari total biaya (*total cost*) dan laba (*profit*). Laba bersih (*net profit*) merupakan laba kotor (*gross profit*) dikurangi biaya distribusi penjualan, administrasi dan keuangan (Antonio, 2001).

Berdasarkan definisi diatas dapat diambil kesimpulan bahwa arti *revenue* pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat di dalam revenue meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut tentunya didalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungannya (*profit*).

D. Teori Perilaku Konsumen dalam Ilmu Ekonomi Islam

1. Perilaku konsumen dalam syariah

Pada kenyataannya, kepuasan dan perilaku konsumen dipengaruhi oleh hal-hal sebagai berikut : (Metwally: 1995)

Nilai guna (*utility*) barang dan jasa yang dikonsumsi. Kemampuan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

- Kemampuan konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa. Daya beli dari *income* konsumen dan ketersediaan barang dipasar.
- Kecenderungan Konsumen dalam menentukan pilihan konsumsi menyangkut pengalaman masa lalu, budaya, selera, serta nilai-nilai yang dianut seperti agama, adat istiadat.

Pada tingkatan praktis, perilaku ekonomi (*economic behavior*) sangat ditentukan oleh tingkat keyakinan atau keimanan seseorang atau sekelompok orang yang kemudian membentuk kecenderungan perilaku konsumsi di pasar. Tiga karakteristik perilaku ekonomi dengan menggunakan tingkat keimanan sebagai asumsi yaitu: (Metwally: 1995)

- Ketika keimanan ada pada tingkat yang cukup baik, maka motif berkonsumsi atau berproduksi akan didominasi oleh tiga motif utama tadi: *mashlahah*, kebutuhan dan kewajiban.
- Ketika keimanan ada pada tingkat yang kurang baik, maka motifnya tidak didominasi hanya oleh tiga hal tadi tapi juga kemudian akan dipengaruhi secara signifikan oleh ego, rasionalisme (*materialisme*) dan keinginan-keinginan yang bersifat individualistis.
- Ketika keimanan ada pada tingkat yang buruk, maka motif berekonomi tentu saja akan didominasi oleh nilai-nilai individualistis : ego, keinginan dan rasionalisme.

2. Kepuasan konsumen dalam perspektif syariah

Telah menjadi sunatullah bahwa manusia harus bermasyarakat, tunjang-menunjang, tumpang-menumpang dan saling tolong-menolong antara satu dengan yang lainnya. Sebagai makhluk sosial, manusia memberikan andilnya kepada orang lain. Saling bermuamallah untuk memenuhi hajat hidup untuk mencapai kemajuan dalam hidupnya. Tidak ada alternatif lain dalam bagi manusia normal, kecuali menyesuaikan diri, niscaya akan terkena sangsi berupa kemunduran, penderitaan, kemelaratan dan malapetaka (Ya'qub. 1999 : 13).

Dari prinsip demikian, terlihat bahwa model perilaku konsumen dalam menyikapi harta benda dan jasa bukanlah merupakan tujuan. Semuanya merupakan media untuk akumulasi kebaikan dan pahala demi tercapainya falah (kebahagiaan dunia dan akhirat). Harta merupakan pokok kehidupan karananya harus dijaga dan dikembangkan melalui pola-pola produktif (Q.S an-nisa 4: 5)

وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارْزُقُوا هُمُفِيهَا وَاكْسُوا

هُمُوقُولُوا هُمُفَقُولًا مَعْرُوفًا

Artinya:

Harta benda merupakan karunia Allah yang diberikan kepada manusia sesuai dengan usaha yang dilakukannya (Q.s An-nisa 4:5)

Islam memandang segala yang ada di muka bumi dan seisinya adalah milik Allah SWT, yang diciptakan untuk manusia. Manusia boleh memilikinya secara sempurna namun tetap dalam Kekuasaan Allah SWT. Karena itu, kepemilikan manusia atas harta benda merupakan amanah. Dengan nilai amanah itulah manusia dituntut untuk menyikapi harta benda untuk mendapatkannya dengan cara yang benar, proses yang benar dan pengelolaan dan pengembangan yang benar pula.

Dan di dalam ayat yang lain Allah berfirman:

وَعَاتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تَبْذِرْ تَبْذِيرًا
 إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا



“Dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu adalah saudara-saudara syaitan.”
 (QS. Al Isro’: 26-27).

Berkaitan dengan penafsiran ayat ini, Abdullah bin Mas’ud dan Abdullah bin ‘Abbas radhiyallahu anhuma mengatakan, “Tabdzir (pemborosan) adalah menginfakkan sesuatu bukan pada jalan yang benar.”

Mujahid rahimahullah berkata: “Seandainya seseorang menginfakkan seluruh hartanya dalam jalan yang benar, itu bukanlah tabdzir (pemborosan). Namun jika seseorang menginfakkan satu mud saja (ukuran telapak tangan) pada jalan yang keliru, itulah yang dinamakan tabdzir (pemborosan).” Dan Qotadah rahimahullah Berkata: “Yang namanya tabdzir (pemborosan) adalah mengeluarkan nafkah dalam berbuat maksiat pada Allah, pada jalan yang keliru dan pada jalan untuk berbuat kerusakan.” (lihat Tafsir Al Qur’an Al ‘Azhim, VIII/474-475).

Ibnul Jauzi rahimahullah berkata bahwa yang dimaksud boros ada dua pendapat di kalangan para ulama:

- ❖ Boros berarti menginfakkan harta bukan pada jalan yang benar. Ini dapat kita lihat dalam perkataan para pakar tafsir yang telah disebutkan di atas.
- ❖ Boros berarti penyalahgunaan dan bentuk membuang-buang harta. Abu ‘Ubaidah berkata, “Mubadzdzir (orang yang boros) adalah orang yang menyalah-gunakan, merusak dan menghambur-hamburkan harta.” (Lihat Zaadul Masiir, V/ 27-28).

Kepuasan pelanggan dalam pandangan syariah adalah tingkat perbandingan antara harapan terhadap produk yang ditawarkan.

3. Perilaku konsumen Muslim

Perilaku konsumsi Islam berdasarkan tuntunan Al-Qur'an dan Hadis perlu didasarkan atas rasionalitas yang disempurnakan yang mengintegrasikan keyakinan kepada kebenaran yang 'melampaui' rasionalitas manusia yang sangat terbatas ini. Bekerjanya 'invisible hand' yang didasari oleh asumsi rasionalitas yang bebas nilai – tidak memadai untuk mencapai tujuan ekonomi Islam yakni terpenuhinya kebutuhan dasar setiap orang dalam suatu masyarakat.

Berikut tafsir mengenai surah yang berkenaan dengan perilaku konsumen (Muliadi:2012)

Tafsir / Indonesia / DEPAG / Surah Al Maa-idah

Artinya : "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu haramkan apa-apa yang baik yang telah Allah halalkan bagi kamu, dan janganlah kamu melampaui batas. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang melampaui batas."

Pada ayat ayat ini Allah swt. menunjukkan firman-Nya kepada kaum muslimin, yaitu melarang mereka mengharamkan bagi diri mereka segala yang baik yang telah dihalalkan-Nya seperti makanan, minuman, pakaian, pernikahan dan lain-lainnya yang baik dan halal.

Ayat ini diturunkan berkenaan dengan beberapa orang sahabat yang keliru dalam memahami dan melaksanakan ajaran-ajaran agama Islam. Mereka mengira, bahwa untuk mendekatkan diri kepada Allah swt. harus

melepaskan diri dari segala macam kenikmatan duniawi, karena mereka berpendapat, bahwa kenikmatan itu hanya akan melalaikan mereka beribadat kepada Allah. Padahal Allah swt. telah menciptakan dan menyediakan di muka bumi ini barang-barang yang baik, yang dihalalkan-Nya untuk mereka. Dan di samping itu, Dia telah menjelaskan pula apa-apa yang diharamkan-Nya.

Akan tetapi, walaupun Allah swt. telah menyediakan dan menghalalkan barang-barang yang baik bagi hamba-Nya, namun haruslah dilakukan menurut cara yang telah ditentukan-Nya. Maka firman Allah dalam ayat ini melarang hamba-Nya dari sikap dan perbuatan yang melampaui batas.

Perbuatan yang melampaui batas dalam soal makanan, misalnya, dapat diartikan dengan dua macam pengertian. *Pertama* seseorang tetap memakan makanan yang baik, yang halal, akan tetapi ia berlebih-lebihan memakan makanan itu, atau terlalu banyak. Padahal makan yang terlalu kenyang adalah merusak kesehatan, alat-alat pencernaan dan mungkin merusak pikiran. Dana dan dayanya tertuju kepada makanan dan minuman, sehingga kewajiban-kewajiban lainnya terbengkalai, terutama ibadahnya. Pengertian yang *kedua* ialah bahwa seseorang telah melampaui batas dalam hal macam makanan yang dimakannya, dan minuman yang diminumnya, tidak lagi terbatas pada makanan yang baik dan halal, bahkan telah melampauinya kepada yang merusak dan berbahaya, yang

telah diharamkan oleh agama. Kedua hal itu tidak dibenarkan oleh ajaran agama Islam.

Pada akhir ayat tersebut Allah swt. memperingatkan kepada hamba-Nya, bahwa Dia tidak suka kepada orang-orang yang melampaui batas. Ini berarti bahwa setiap pekerjaan yang kita lakukan haruslah selalu dalam batas-batas tertentu, baik yang ditetapkan oleh agama, seperti batas halal dan haramnya, maupun batas-batas yang dapat diketahui oleh akal, pikiran dan perasaan, misalnya batas mengenal banyak sedikitnya serta manfaat dan mudaratnya. Suatu hal yang perlu kita ingat ialah prinsip yang terdapat dalam Syariat Islam, bahwa apa-apa yang dihalalkan oleh agama adalah karena ia bermanfaat dan tidak berbahaya; sebaliknya apa-apa yang diharamkannya adalah karena ia berbahaya dan tidak bermanfaat atau karena bahayanya lebih besar daripada manfaatnya.

Oleh sebab itu tidaklah boleh mengubah-ubah sendiri hukum-hukum agama yang telah ditetapkan Allah swt. dan Rasul-Nya. Allah swt. Maha Mengetahui apa-apa yang baik dan bermanfaat bagi hamba-Nya dan apa yang berbahaya bagi mereka. Dan Dia Maha Pengasih terhadap mereka.

BAB III

DESKRIPSI WILAYAH PENELITIAN

A. Gambaran Tempat Penelitian

1. Sejarah Singkat Perusahaan

BMT Surya Barokah Kertapati Palembang adalah suatu lembaga keuangan yang berdasarkan prinsip-prinsip syariah, yang disahkan pada tanggal 20 Juli 2010 diprakarsai oleh beberapa orang tokoh yang pada saat itu melihat adanya fenomena atau kondisi dimana masyarakat kecil sulit untuk memperoleh tambahan modal usaha. Meskipun saat ini banyak lembaga-lembaga keuangan formal yang memberikan pinjaman modal namun hal ini tidak sampai pada para pengusaha kecil, dimana mayoritas lembaga keuangan tersebut lebih memilih untuk mengucurkan modal para pengusaha yang besar.

Hal inilah yang menyebabkan para pedagang kecil tidak bisa merasakan adanya dampak positif dari hadirnya lembaga-lembaga keuangan tersebut. Melihat kondisi diatas maka beberapa tokoh yang terdiri dari kalangan dosen, pengusaha, dan lain-lain berinisiatif untuk bersama-sama mendirikan suatu badan usaha yang bertujuan untuk memenuhi atau memberikan sarana permodalan yang dikhususkan untuk para masyarakat kecil. BMT Surya Barokah memulai usahanya

dengan mengumpulkan modal dari para pendirinya, dimana dengan modal yang telah mereka kumpulkan selanjutnya mereka kelola untuk dapat dijalankan dan di produktifkan dengan cara memberikan pinjaman pada para pengusaha kecil yang ada di sekitar tempat usaha tersebut.

2. Aktivitas Perusahaan

Aktivitas perusahaan merupakan suatu hal yang berperan penting dalam menjaga eksistensi perusahaan, jika aktifitas terganggu maka bisa dipastikan perusahaan akan mengalami kesulitan dalam menjalankan atau mencapai tujuan perusahaan yaitu dengan adanya pembagian tugas yang terdiri dari :

- a. Ketua
- b. Wakil Ketua
- c. Sekretaris
- d. Bendahara

Selain itu juga terdapat dewan pengawas yang terdiri dari :

- a. Ketua
- b. Anggota

Selanjutnya bagian pengelola yang terdiri dari :

a. Manajer

Manajaer bertugas mengayomi, mengatur, dan memotivasi bawahan dalam pelaksanaan pekerjaan, mengkoordinir rencana kerja dan lain sebagainya.

b. Bagian Pemasaran

Bagian pemasaran bertugas dalam hal melakukan *survey*, promosi kepada calon nasabah supaya mereka tertarik untuk menggunakan jasa simpan pinjam syariah tersrbut. Selain itu bagian pemasaran juga bertugas untuk melakukan penagihan pada para nasabah yang terlambat dalam pembayaran angsuran pinjaman.

c. Kasir

Bertugas untuk menerima dan melayani para nasabah yang melakukan pembayaran angsuran dalam hal ini para nasabah yang datang langsung ke BMT atau juga yang membayar melalui para penagih.

d. Administrasi

Bagian administrasi bertugas untuk mencatat semua transaksi yang terjadi, kemudian melakukan kroscek pembukuan. Laporan keuangan dan surat menyurat. Selain itu juga dikarenakan masih terbatasnya jumlah karyawan yang ada, maka bagian administrasi ini juga bertindak sebagai *customer service*.

B. Deskripsi Data

1. Produk Pembiayaan

Produk pembiayaan yakni suatu jasa yang diberikan oleh BMT dalam bentuk peminjaman dana. Yang terbagi menjadi dua jenis pembiayaan yaitu jenis pembiayaan mudharabah dan *pembiayaan sektor mikro kecil* (PSMK). Keunggulan suatu produk yang ditawarkan merupakan hal yang sangat diprioritaskan oleh perusahaan, ini dikarenakan jenis produk yang ditawarkan sangat diperhatikan oleh pelanggan. Apakah sudah sesuai dengan keinginan nasabah, dalam hal produk bisa dilihat dari berapa banyak nasabah yang benar-benar terbantu oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

2. Kemudahan

Kemudahan yaitu suatu kepastian yang diberikan kepada para nasabah maupun calon nasabah yang memungkinkan mereka tidak

merasa kesulitan untuk mengikuti teknis mekanisme yang diberikan oleh pihak BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

3. Penetapan Margin

Penetapan margin yakni sistem ketanggapan pihak BMT dalam menetapkan selisih antara produk yang ditawarkan dari produk yang dijual. Hal ini sangat penting karena besar kecilnya margin yang ditetapkan akan mempengaruhi banyaknya transaksi.

BAB IV

Analisa Data

A. Prosedur dalam pemberian Pembiayaan

Secara syariaah terdapat enam prosedur atau unsur dalam pemberian pembiayaan, yakni adanya unsur kepercayaan yang diberikan kepada pihak peminjam (debitur) oleh pihak yang memberikan pinjaman (kreditur). Adanya unsur kesepakatan & persetujuan yang dimana kesepakatan & persetujuan ini dibangun oleh pihak yang meminjamkan dan pihak peminjam agar terbangun kesepakatan yang baik. Adanya penyerahan barang, penyerahan barang ini diberikan oleh pihak kreditur atas sesuatu kebutuhan dari peminjam yang dimana peminjam merincikan terlebih dahulu apa saja yang dibutuhkan. Adanya jangka waktu, jangka waktu ini bertujuan agar adanya kejelasan berapa lama pihak peminjam menanggungkan pembiayaan (pinjaman) tersebut. Adanya risiko, ketika pihak peminjam tidak menghasilkan keuntungan maka sesuai dengan kesepakatan bersama pada keadaan tersebut kedua belah pihak tidak mendapatkan keuntungan. yang terakhir adanya bagi hasil merupakan keuntungan yang akan diterima oleh pemberi pembiayaan.

Prosedur yang diterapkan oleh pihak BMT Surya Barokah Kertapati Palembang telah terdapat keenam unsur tersebut dan adapun syarat lain yang ditetapkan oleh pihak BMT yakni :

1. Mengisi daftar riwayat hidup
2. Mengisi formulir permohonan menjadi anggota, yang didalamnya terdapat beberapa sarat wajib, yakni : Foto copy KTP & KK (1 lembar), Foto ukuran 3x4 (3 lembar).
3. Mengisi memo menjadi anggota BMT Surya Barokah
4. Mengisi memo pengajuan pembiayaan, setelah itu barulah
5. Dibuat berita acara kunjungan.

Berdasarkan pembahasan diatas maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa prosedur yang diberikan oleh BMT telah dijalankan berdasarkan syariah (Staff BMT Surya Barokah, Wawancara : 31/10/2013).

B. Penetapan Margin Pembiayaan

Penetapan margin pada BMT Surya Barokah untuk pembiayaan jenis *murabahah* ditetapkan ketika akad dengan perumpamaan pinjaman 3.000.000 maka margin yang ditetapkan oleh BMT yakni sebesar 3%, Semakin tinggi pinjaman maka semakin rendah tingkat margin yang diberikan dan sebaliknya semakin rendah pinjaman maka semakin tinggi marginnya. Sedangkan untuk jenis *pembiayaan sektor mikro kecil* (PSMK) yang memberikan pembiayaan < 500.000. Penetapan margin yang diberikan yakni sebesar 10% setiap peminjaman (Staff BMT Surya Barokah, Wawancara : 31/10/2013).

Sedangkan pada penetapan margin secara syariah yang telah dibahas di BAB II terdapat dua cara dalam menetapkan margin dalam pembiayaan, yang pertama yakni *profit sharing* (bagi hasil) yakni penetapan margin yang berdasarkan pembagian laba. Bagi hasil terjadi ketika total pendapatan lebih besar dari total biaya jadi selisih antara total tersebut maka akan dihasilkan keuntungan sehingga dapat ditentukan nisbah yang akan dibagi kepada kedua belah pihak. Yang kedua yakni penetapan margin dengan cara *revenue sharing* yakni penetapan bagi hasil yang berdasarkan pada total penerimaan dari hasil usaha yang merupakan jumlah dari total pengeluaran atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut atau total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut yang dihasilkan dari modal ditambah dengan keuntungannya.

Berdasarkan penelitian, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa penetapan margin di BMT Surya Barokah Kertapati persentase didasarkan pada nominal pembiayaan bukan berdasarkan *profit sharing* dan *revenue sharing* (Penetapan margin secara syariah).

C. Kepuasan Nasabah

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode kuesioner untuk mengetahui seberapa besar kepuasan nasabah terhadap pembiayaan yang telah diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang. Penelitian ini menyebarkan 30 responden yaitu nasabah yang

menggunakan jasa pembiayaan syariah pada BMT Surya Barokah Kertapati. Karakteristik responden diklasifikasikan berdasarkan :

- a. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel I.I

Data Responden Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki-laki	12	0,4
2	Perempuan	18	0,6
Jumlah		30	100

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2011

Berdasarkan tabel I.I diketahui bahwa karakteristik responden menurut jenis kelamin menunjukkan bahwa wanita lebih dominan dengan 18 responden dengan persentase 6%. Hal tersebut disebabkan karena nasabah perempuan lebih memiliki waktu dan minat yang lebih banyak dibandingkan laki-laki.

- b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel I.2

Data Responden Menurut Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase
----	------	--------	------------

1	20-35	6	0,2
2	35-40	17	0,57
3	40-55	4	0,13
4	55 keatas	3	0,1
Jumlah		30	100

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2011

Berdasarkan tabel I.2 diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan usia didominasi oleh responden yang berusia 35-40 dengan persentase 57% dengan jumlah responden sebanyak 17 orang responden, kedua dengan persentase 2% pada usia 20-35 dengan jumlah responden sebanyak 6 orang. Kemudian yang ketiga dengan persentase 13% adalah responden yang berusia 40-55 dengan jumlah responden sebanyak 4 orang responden, dan yang terakhir dengan persentase 1% pada usia 55 keatas dengan jumlah 3 orang responden. Hal tersebut dikarenakan rentan usia rata-rata 35-40 memiliki minat usaha yang lebih tinggi dan pola pemikiran yang lebih matang.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Pandapatan Perbulan

Tabel I.3

Data Reponden Menurut Pendapatan Perbulan

NO	Pendapatan	Jumlah	Persentase
1	750.000-1.000.000	19	0,63

2	1.000.000-1.500.000	8	0,27
3	1.500.000 Keatas	3	0,1
Jumlah		30	100

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2011

Berdasarkan tabel I.3 diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan pendapatan perbulan didominasi oleh nasabah yang berpendapatan Rp. 750.000- Rp. 1.000.000 dengan jumlah nasabah sebanyak 19 orang dengan persentase 63%, selanjutnya yaitu tingkat pendapatan yang kedua adalah dari asabah yaitu memiliki pendapatan antara 1.000.000-1.500.000 dengan jumlah responden sebanyak 8 orang dengan persentase 27% dan yang terendah adalah nasabah yang berpenghasilan 1.500.000 keatas dengan jumlah 3 orang responden dengan persentase sebesar 1%. Hal tersebut dikarenakan dengan penghasilan rata-rata sekitar 750.000-1.000.000 / bulan dapat mendorong nasabah untuk berfikir lebih kreatif lagi dalam menstabilkan keuangan keluarga.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tabel I.V

Data Responden Menurut Tingkat Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	12	0,4
2	SLTP	10	0,33

3	SLTA	5	0,17
4	Diploma	3	0,1
Jumlah		30	100

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2011

Berdasarkan tabel I.4 diketahui bahwa karakteristik responden berdasarkan tingkat usia didominasi oleh nasabah yang berpendidikan sekolah dasar dengan persentase 4% dan jumlah responden 12 orang, selanjutnya nasabah dengan tingkat pendidikan SLTP dengan persentase 33% dan jumlah responden 10 orang. Urutan ketiga yaitu nasabah yang memiliki tingkat pendidikan SLTA dengan persentase 17% dengan jumlah responden 5 orang, dan yang terendah yaitu nasabah dengan tingkat pendidikan diploma dengan persentase 1% dengan jumlah responden 3 orang. Hal tersebut dikarenakan oleh kebutuhan yang menuntut para nasabah dengan tingkat pendidikan SLTP agar mempunyai pekerjaan sampingan demi memenuhi kebutuhan hidupnya.

1. Tingkat Kepuasan Nasabah

Dalam melakukan penelitian tentang tingkat kepuasan nasabah terhadap penetapan margin pembiayaan pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, peneliti menggunakan kuesioner atau daftar pertanyaan. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan empat indikator yang berhubungan penetapan margin pembiayaan. keempat indikator yang dibahas dalam penelitian ini adalah :

- a. Produk Pembiayaan
- b. Prosedur Pembiayaan
- c. Margin pembiayaan *murabahah*
- d. Margin *Pembiayaan Sektor Mikro Kecil (PSMK)*.

Berikut ini adalah hasil jawaban dari kuesioner yang dibagikan pada para responden dalam hal ini adalah nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang. Hasil penelitian nasabah berkisar pada nilai margin pembiayaan yang diharapkan nasabah dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Negatif, Apabila penetapan margin pembiayaan oleh pihak BMT lebih besar dari harapan, yang artinya nasabah tidak puas atas penetapan margin pembiayaan yang ditetapkan oleh pihak BMT.
- b. Nol, artinya apabila penetapan margin sama dengan yang diharapkan (Netral).
- c. Positif, apabila penetapan margin pembiayaan oleh BMT lebih kecil dari yang diharapkan yang artinya nasabah merasa puas atas penetapan margin yang diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Penjelasan tentang faktor-faktor yang dirasakan nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang dapat digambarkan dalam tabel

berikut, dimana nasabah diminta memberi penilaian terhadap hal yang mereka rasakan puas atau tidak puas selama menjadi nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Tabel I.5

Penilaian Nasabah Terhadap Pembiayaan

BMT Surya Barokah Kertapati Palembang

No	Penilaian nasabah terhadap penetapan margin pembiayaan	Responden					Total responden
		SS	S	N	T	STS	
1	Produk pembiayaan	8	13	7	1	1	30
2	Prosedur pembiayaan	10	10	4	4	2	30
3	Margin pembiayaan <i>murabahah</i>	11	8	5	3	3	30
4	Margin PSMK	14	6	3	4	3	30

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2013

Keterangan :

Sangat Setuju : 5

Setuju : 4

Netral : 3

Tidak Setuju : 2

Sangat Tidak Setuju : 1

Berdasarkan tabel I.5 diatas dapat dihitung Produk pembiayaan sebagai berikut :

a. Produk pembiayaan

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(8 \times 5) + (13 \times 4) + (7 \times 3) + (1 \times 2) + (1 \times 1)}{30} \\ &= 3,87 \end{aligned}$$

Pada indikator produk pembiayaan, untuk produk nyata diperoleh nilai 3,87 yang berarti bahwa penilaian nasabah terhadap produk pembiayaan yang ada adalah netral.

b. Prosedur Pembiayaan

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(10 \times 5) + (10 \times 4) + (4 \times 3) + (4 \times 2) + (2 \times 1)}{30} \\ &= 3,73 \end{aligned}$$

Pada indikator Prosedur pembiayaan, untuk kemudahan prosedur pembiayaan nyata, diperoleh nilai 3,73 ini berarti bahwa penilaian nasabah adalah netral.

c. Penetapan Margin Pembiayaan *Murabahah*

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(11 \times 5) + (8 \times 4) + (5 \times 3) + (3 \times 2) + (3 \times 1)}{30} \\ &= 3,7 \end{aligned}$$

Pada indikator penetapan margin pembiayaan *murabahah* nyata, diperoleh nilai 3,7 ini berarti bahwa penilaian nasabah adalah netral.

d. Penetapan Margin PSMK

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(14 \times 5) + (6 \times 4) + (3 \times 3) + (4 \times 2) + (3 \times 1)}{30} \\ &= 3,8 \end{aligned}$$

Pada indikator penetapan margin PSMK nyata, diperoleh nilai 3,8 ini berarti bahwa penilaian nasabah adalah netral.

Tabel I.6

Skor Penilaian Nasabah Terhadap Pembiayaan (PP)

BMT Surya Barokah Kertapati Palembang

No	Rangking	Indikator	Skor Penetapan Margin Pembiayaan
1		Produk Pembiayaan	3,87
2		Prosedur Pembiayaan	3,73
3		Penetapan margin pembiayaan <i>murabahah</i>	3,7
4		Penetapan margin PSMK	3,8
Jumlah			15,1
Skor Rata-Rata			3,78

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2013

Skor penilaian pada tabel I.6 merupakan penilaian konsumen terhadap penetapan margin pembiayaan nyata pada BMT surya barokah kertapati palembang skor rata-rata yang diperoleh adalah 3,78 ini berarti nasabah netral, dan artinya nasabah cukup puas terhadap penetapan margin pembiayaan nyata pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Berikut ini tabel data primer yang diperoleh dan jawaban responden pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang terhadap penetapan margin pembiayaan harapan yang ditetapkan oleh pihak BMT untuk menghasilkan kepuasan nasabah.

Tabel I.7

Penilaian Nasabah Terhadap Pembiayaan Harapan (EX)

Pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang

NO	Pertanyaan	Responden					Total Responden
		SS	S	N	T S	STS	
1	Seharusnya BMT Surya Barokah Mengembangkan jenis produk pembiayaan lainnya	20	4	4	1	1	30
2	Seharusnya BMT Surya Barokah meningkatkan kemudahan prosedur pembiayaan yang efektif	13	8	6	2	1	30

3	Seharusnya BMT Surya Barokah menetapkan margin pembiayaan murabahah yang sesuai	18	7	1	3	1	30
4	Seharusnya BMT Surya Barokah menetapkan mergin PSMK yang sesuai	19	6	2	1	2	30

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2013

Keterangan :

Sangat Setuju : 5

Setuju : 4

Netral : 3

Tidak Setuju : 2

Sangat Tidak Setuju : 1

Berdasarkan tabel tabel I.7 diatas maka dapat dihitung kinerja harapan sebagai berikut :

a. Produk Pembiayaan

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(20 \times 5) + (4 \times 4) + (4 \times 3) + (1 \times 2) + (1 \times 1)}{30} \\ &= 4,37 \end{aligned}$$

Pada indikator produk, untuk produk pembiayaan harapan diperoleh nilai sebesar 4,37 yang berarti penilaian nasabah setuju.

b. Prosedur Pembiayaan

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(2 \times 5) + (8 \times 4) + (13 \times 3) + (6 \times 2) + (1 \times 1)}{30} \\ &= 3,13 \end{aligned}$$

Pada indikator kemudahan untuk pembiayaan harapan diperoleh nilai sebesar 4 yang berarti nasabah setuju.

c. Margin Pembiayaan *Murabahah*

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{EX}} \\ &= \frac{(18 \times 5) + (7 \times 4) + (1 \times 3) + (3 \times 2) + (1 \times 1)}{30} \\ &= 4,27 \end{aligned}$$

Pada Indikator margin pembiayaan mudharabah harapan yang diperoleh nilai sebesar 4,27 yang berarti nasabah setuju.

d. Margin PSMK

$$\begin{aligned} \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{Ex}} \\ &= \frac{(19 \times 5) + (6 \times 4) + (2 \times 3) + (1 \times 2) + (2 \times 1)}{30} \\ &= 4,3 \end{aligned}$$

Pada Indikator margin PSMK harapan yang diperoleh nilai sebesar 4,3 yang berarti nasabah setuju.

Tabel I.8

Skor Penilaian Nasabah Terhadap Pembiayaan Harapan

Pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang

No	Rangking	Indikator	Skor Kinerja
1	1	Produk Pembiayaan	4,37
2	4	Kemudahan	3,13
3	3	Margin Pembiayaan <i>Murabahah</i>	4,27
4	2	Margin PSMK	4,3

Jumlah	16,94
Skor Rata-Rata	4,23

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2013

Skor pada tabel I.8 merupakan penilaian nasabah terhadap kinerja harapan pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang. Skor rata-rata yang diperoleh dari perhitungan diatas yaitu 4,23 yang berarti bahwa nasabah setuju dengan pembiayaan harapan pada BMT Surya Barokah.

Pengukuran kepuasan nasabah dapat dilakukan dengan menghitung hasil operasional dari tiap indikator yang sesungguhnya dirasakan oleh nasabah dibagi harapan nasabah terhadap hasil pembiayaan. Hasil perhitungan ini berkisar pada.

- a. Jika skor IKP < 1 , berarti pembiayaan nyata lebih kecil dari pembiayaan harapan, ini berarti nasabah merasa tidak puas terhadap pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.
- b. Jika skor IKP $= 1$, berarti pembiayaan nyata sama dengan pembiayaan harapan, dan ini berarti nasabah bersifat netral terhadap pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

- c. Jika skor IKP > 1 , berarti pembiayaan nyata sama dengan pembiayaan harapan, dan ini berarti nasabah merasa puas terhadap pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Berdasarkan tabel I.6 dan tabel I.8, maka dapat dicari indeks kepuasan konsumennya. Hasil perhitungan terdapat pada tabel berikut ini :

Tabel I.9

Indeks Kepuasan Pelanggan (IKP)

Pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang

No	Indikator	Pembiayaan Nyata	Harapan	Indeks Kepuasan Pelanggan (IKP)
1	Produk Pembiayaan	3,87	4,37	0,89
2	Prosedur Pembiayaan	3,73	3,13	0,85
3	Margin Pembiayaan Murabahah	3,7	4,27	0,86
4	Margin PSMK	3,8	4,3	0,89

Total	15,1	16,07	3,83
Rata-rata	3,78	4,02	0,98

Sumber : BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, 2013

Berdasarkan tabel I.9 diatas, dapat kita hitung indeks kepuasan nasabah pada BMT Surya Barokah Kertapati Palembang dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{IKP} &= \frac{\text{PP}}{\text{Ex}} \\
 &= \frac{3,78}{4,02} \\
 &= 0,94
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, ternyata indeks kepuasan nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang secara rata-rata bernilai kurang dari 1 (<1) yaitu sebesar 0,94 yang berarti nasabah merasa tidak puas terhadap pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Berikut ini dari setiap indikator yang menyangkut kinerja pembiayaan yang dirasakan dan pembiayaan yang diharapkan. Analisis yang menyangkut pembiayaan yang dirasakan dan pembiayaan yang diharapkan. Analisis ini berdasarkan pada jawaban responden yang telah diolah yaitu sebagai berikut :

- a. Indikator produk pembiayaan mempunyai pembiayaan nyata sebesar 3,87 dan pembiayaan harapan 4,37 sehingga menghasilkan indeks kepuasan nasabah sebesar 0,89. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak puas terhadap produk pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Dalam hal ini BMT harus mampu mengembangkan jenis produk pembiayaan, sehingga dapat membuat nasabah merasa puas terhadap produk pembiayaan
- b. Indikator kemudahan mempunyai pembiayaan nyata sebesar 3,73 dan pembiayaan harapan 3,13 sehingga menghasilkan indeks kepuasan nasabah sebesar 0,85. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak puas terhadap kemudahan prosedur produk pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Dalam hal ini BMT harus bisa memberikan kemudahan dalam prosedur pembiayaan sehingga dapat membuat nasabah merasa puas terhadap prosedur pembiayaan. *
- c. Indikator margin pembiayaan murabahah mempunyai pembiayaan nyata sebesar 3,7 dan pembiayaan harapan 4,27 sehingga menghasilkan indeks kepuasan nasabah sebesar 0,86. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak puas terhadap margin pembiayaan mudharabah yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Dalam hal ini BMT harus memberikan / menetapkan margin pembiayaan mudharabah yang sesuai sehingga dapat

membuat nasabah merasa puas terhadap penetapan margin pembiayaan.

- d. Indikator margin PSMK mempunyai pembiayaan nyata sebesar 3,8 dan pembiayaan harapan 4,3 sehingga menghasilkan indeks kepuasan nasabah sebesar 0,89. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen tidak puas terhadap margin PSMK yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Dalam hal ini BMT harus memberikan / menetapkan margin PSMK yang sesuai sehingga dapat membuat nasabah merasa puas terhadap penetapan margin PSMK.

2. Perbandingan Penelitian Ini Dengan Penelitian Sebelumnya.

Penelitian sebelumnya telah dilakukan oleh Sri Anggadini (2009) dengan judul Penerapan Margin Pembiayaan Pada BMT As-salam Pacet-Cianjur. Penelitian yang peneliti lakukan sekarang berjudul Penerapan Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang.

Dua perbandingan antara penelitian yang peneliti lakukan dengan penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut :

- a. Persamaan
 - 1.) Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian survey.
 - 2.) Operasional yang digunakan adalah penetapan margin pembiayaan terhadap kepuasan nasabah.

- 3.) Metode pengambilan sampel yang digunakan adalah Accidental.
- 4.) Data yang diperlukan dalam penelitian adalah data primer dan sekunder.
- 5.) Cara pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner dan dokumentasi.
- 6.) Metode analisis yang digunakan adalah analisis kuantitatif dengan
Rumus :

$$IKP = \frac{PP}{EX}$$

Dimana :

IKP : Indeks Kepuasan Pelanggan

PP : Pembiayaan nyata

EX : Pembiayaan Harapan

Penelitian sekarang dilakukan dengan menggunakan 4 indikator yaitu produk pembiayaan, prosedur pembiayaan, penetapan margin pembiayaan *murabahah* dan penetapan margin PSMK. Dari hasil analisis yang dilakukan dengan menggunakan empat indikator tersebut didapat skor keseluruhan untuk pembiayaan yang dirasakan (PP) sebesar 3,78 dan skor keseluruhan untuk kinerja yang diharapkan (EX) 4,23. jadi indeks kepuasan pelanggan (IKP) adalah 0,87. Hasil ini menyatakan bahwa konsumen merasa tidak puas atas pembiayaan yang

diberikan oleh BMT Surya Barokah Kertapati Palembang, sedangkan penelitian sebelumnya terdapat tiga indikator yakni indikator kepuasan nasabah dengan skor 3,40, margin pembiayaan 3,87 dan inovasi produk dengan skor 2,91. Hasil ini menyatakan bahwa nasabah merasa tidak puas terhadap pembiayaan BMT As-salam Pacet-Cianjur.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

1. Dengan memperhatikan pembahasan pada bab sebelumnya maka penulis dapat menyimpulkan bahwa prosedur yang diberikan pihak BMT Surya Barokah telah memudahkan nasabah dalam mendapatkan pembiayaan untuk menciptakan kesejahteraan asyarakat sekitar.
2. Penetapan margin yang terapkan oleh BMT Surya Barokah berdasarkan pada persentase nominal pinjaman sedangkan berdasarkan prinsip syariah yakni menggunakan *Profit sharing* (pembagian laba) atau istilah yang sering dipakai adalah *profit and loss sharing*, dimana pembagian antara untung dan rugi dari pendapatan yang diterima atas hasil usaha yang dilakukan. jika mendapat keuntungan maka akan dibagi dua berdasarkan nisbah yang telah disepakati. Penetapan margin yang kedua yakni dengan cara *revenue sharing* yang dimana penetapan keuntungannya berdasarkan pada perkalian antara jumlah output yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang/jasa suatu produksi tersebut.

3. Adapun kepuasan nasabah terhadap kepuasan, yakni
- a) Nasabah tidak puas terhadap produk pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan bahwa produk pembiayaan nyata yang diperoleh sebesar 3,87 sedangkan produk pembiayaan harapan sebesar 4,37.
 - b) Nasabah tidak puas terhadap Prosedur pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan bahwa pembiayaan nyata yang diperoleh sebesar 3,73 sedangkan pembiayaan harapan sebesar 3,13.
 - c) Nasabah tidak puas terhadap penetapan margin pembiayaan Murabahah yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan bahwa pembiayaan nyata yang diperoleh sebesar 3,7 sedangkan pembiayaan harapan sebesar 4,27.
 - d) Nasabah tidak puas terhadap penetapan margin PSMK yang diberikan oleh BMT Surya Barokah. Hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan yang menunjukkan bahwa pembiayaan nyata yang diperoleh sebesar 3,8 sedangkan pembiayaan harapan sebesar 4,3.

B. Saran

Dari deskripsi kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka peneliti mebcoba memberikan saran sabagai berikut :

1. Dengan melihat nasabah yang merasa puas terhadap prosedur yang diberikan, untuk kedepannya pihak BMT jangan lengah dalam memperhatikan hal tersebut dan ada baiknya pihak BMT lebih mengarahkan atau memberikan saran kepada nasabah untuk meningkatkan usahanya tersebut.
2. Terkait dengan penetapan margin pembiayaan baiknya dilakukan tinjauan ulang agar nasabah dapat merasa puas dengan terhadap penetapan margin pembiayaan khususnya.
3. Perlu dilakukan penelitian sejenis selanjutnya dengan maksud untuk mengetahui faktor-faktor yang benar mempengaruhi kepuasan nasabah terhadap pembiayaan di BMT Surya Barokah Kertapati Palembang dan diperlukan kajian yang lebih mendalam terhadap penetapan margin pembiayaan.

DAFTAR PUSTAKA

Adiwarman, Ekonomi Mikro islami, (Jakarta, Pt. Raja Grafindo Persada, 2007)

[Http://scahda.wordpress.com/2013/01/08/perbankan islam/](http://scahda.wordpress.com/2013/01/08/perbankan-islam/)

[Http://ariefmuliadi30.blogspot.com/](http://ariefmuliadi30.blogspot.com/).diberdayakan oleh blogger

Kasmir, 2011, Manajemen Perbankan, PT. Raja Grafindo, Jakarta

Khairul, Kepuasan Nasabah (Jakarta: Salemba. 1994)

Kotler, 1997, Manajemen Pemasaran, PT. Prehalindo, Jakarta

Monzer, Ekonomi Islam (Yogyakarta, pustaka pelajar, 1995)

Muhammad syafi'I Antonio. Bank Syariah dari teori praktek ke praktek. Gema insani press jakarta

Muhammad syafi'I Antonio. Bank Syariah dari teori praktek ke praktek. Gema insani press, 2001

Muhammad Muslehudin, Sistem perbankan dasar islam (Jakarta : Rineka cipta, 2004)

Muhammad, Manajemen Bank Syariah (Yogyakarta :VVP AMP YKPN,2005)

Pengusaha muslim edisi 12 volume 1/15 november 2010

Ridwan, Ekonomi Mikro (Jakarta : Bumi Putra, 2004)

Rizal Yahya, DKK, Akuntansi perbankan syariah : Teori dan praktek kontemporer, Jakarta salemba empat, 2012

Sutan Remy Sjahdeini.1999. Perbankan Islam. Paustaka Utama Grafiti :Jakarta

KUESIONER

PENGARUH MARGIN PEMBIAYAAN TERHADAP KEPUASAN NASABAH BMT SURYA BAROKAH KERTAPATI PALEMBANG

Disusun : Nadia Arinamusi

NIM : 642010004

Berilah tanda (√) pada pertanyaan berikut :

1. Jenis Kelamin : () Pria, () Wanita
2. Usia : () ≤ 25 , () 25-35, () 35-45, () ≥ 45
3. Pekerjaan lainnya : () Pelajar, () PNS, () Wirausaha,
() Buruh, () Lainnya
4. Saya anggota BMT : () Ya, () Tidak
5. Saya Transaksi ke BMT : () $< 30x/bln$, () $30x/bln$, () $> 30x/bln$,
6. Saya puas dengan produk pembiayaan yang ada di BMT () SS, () S, ()
N, () TS, () STS
7. Prosedur pembiayaan di BMT sangat mudah bagi nasabah yang ingin
melakukan pembiayaan () SS, () S, () N, () TS, () STS
8. Saya sangat puas dengan penetapan margin pembiayaan murabahah yang
ada di BMT () SS, () S, () N, () TS, () STS
9. Saya sangat puas dengan penetapan pembiayaan Sektor Mikro Kecil
(PSMK) yang ada di BMT () SS, () S, () N, () TS, () STS



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

Jln. Jendral Ahmad Yani 13 Ulu Palembang Telp. 0711-513022 Fax. 0711-513078 Palembang (30263), www.umpalembang.ac.id

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Nomor : 462/H-5/BAAK-UMP/X/2013
 Lampiran : -
 Perihal : Izin Penelitian

Palembang, 26 Zulhijjah 1434 H
 31 Oktober 2013 M

Kepada yth : **Kepala BMT Surya Barokah
 Palembang**

Assalamu'alaikum, Wr. Wb.

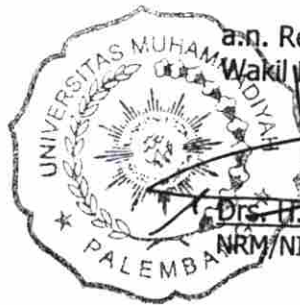
Menindaklanjuti surat Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang nomor: 494/G-17/FAI-UMP/X/2013 tanggal 30 Oktober 2013 perihal Izin Penelitian.

Selanjutnya dimohonkan bantuan bapak/ibu untuk memberikan Izin Penelitian kepada:

Nama : Nadia Arinamusi
 NIM : 64 2010 004
 Fakultas : Agama Islam
 Jurusan/Prog. Studi : Ekonomi Agama Islam
 Judul Penelitian : "Pengaruh Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya Barokah Palembang"

Atas bantuan dan kerjasamanya yang baik diucapkan terima kasih.

**Nashrun min Allah Wafathun Qarib,
 Wassalamu'alaikum Wr, Wb.**



a.n. Rektor
 Wakil Rektor I

Drs. H. Erwin Bakti, SE., M.Si.
 NRM/NIDN: 844147/0010016001

mbusan:

1. Yth. Rektor (sebagai laporan)
2. Yth. Dekan
3. Yang bersangkutan

(Pascasarjana Program Studi : Ilmu Hukum dan Ilmu Manajemen

Fakultas : Teknik, Ekonomi, Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Pertanian, Hukum, Agama Islam dan Kedokteran)

rihal : Judul skripsi dan permasalahan

pada Yth, Bapak Dekan
q Pembantu Dekan I
kultas Agama Islam
niversitas Muhammadiyah Palembang
Palembang

ssalamu'alaikum wr.wb

aya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nadia ArRhamusi
Nim : 01.2010-009
Jurusan : Ekonomi Islam

Pada semester...VII...tahun akademik. 2013/.....2014.....sudah menyelesaikan jumlah beban studi yang meliputi komponen MKU dan MKDK...146...sks

Dengan ini mengajukan permohonan untuk menulis skripsi berjudul :

Pengaruh Margin Pembiayaan terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya -
Barokah Kentapati Palembang

Yang jadi permasalahan :

-
-

Demikianlah atas perkenan Bapak di ucapkan terimakasih :

Wassalam

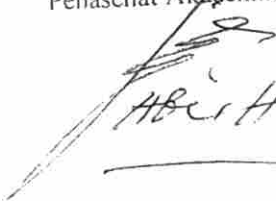
Palembang, 30 September 2013
Pemohon


(Nadia ArRhamusi)

REKOMENDASI PENASEHAT AKADEMIK (PA)

JBS Budal Sumardi Ryalat

Palembang, 30-9-13
Penasehat Akademik


Abi Hamijah

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
FAKULTAS AGAMA ISLAM

JURUSAN :

1. DAKWAH
2. TARBIYAH
3. SYARI'AH
4. EKONOMI ISLAM

PROGRAM STUDI :

- KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
- PENDIDIKAN AGAMA ISLAM
- AHWAL SYAKSIYAH
- PERBANKAN SYARI'AH

STATUS "TERAKREDITASI" SK. BAN-PT No. 029/BAN-PT/Ak-XI/SI/2008

Jenderal A. Yani/Tl. Banten Kampus B UMP 13 Ulu Palembang Kode Pos 30263 Telp. (0711) 513386

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

SURAT KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS AGAMA ISLAM
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG
Nomor 432 IKPTS/FAI UMP/X/2013

Tentang

PENUNJUKAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA
PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS AGAMA ISLAM UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang

- PERHATIKAN : 1. Surat Rektor Universitas Muhammadiyah Palembang No.145/C-13/Kpts/UMP/X/1996 tanggal 18 Jum.Akhir 1417 H/01 Oktober 1996.
2. Surat Permohonan Mahasiswa Nama : **NADIA ARINAMUSI**, tanggal **26 September 2013** Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang Perihal judul skripsi.
- IMBANG : a. bahwa untuk pelaksanaan tugas pembimbing terhadap penyelesaian skripsi mahasiswa perlu ditunjuk Dosen Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang yang memenuhi persyaratan masing-masing menjadi Pembimbing I dan II.
- b. bahwa sehubungan dengan butir a tersebut di atas perlu menerbitkan Surat Keputusan sebagai pedoman dan landasan hukumnya.
- INGAT : 1. Undang-Undang No.20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Pemerintah No.19 Tahun 2007, tentang Standar Pendidikan Nasional;
3. Keputusan Menteri Agama RI No. 45 Th: 1996 tentang Pendirian Fakultas Agama Islam UMP;
4. Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi; No. 029/BAN-PT/AK-XI/S1/2008, tentang Hasil Akreditasi Prodi Ahwal Syakhshiyah No. 045/BAN-PT/AK-XV/S1/XII/2012, tentang Hasil Akreditasi Prodi Komunikasi Penyiaran Islam No. 003/SK/BAN-PT/AK-XV/S1/2013, tentang Hasil Akreditasi Prodi Pendidikan Agama Islam No. 003/SK/BAN-PT/AK-XV/S1/2013, tentang Hasil Akreditasi Prodi Ekonomi Islam
5. SK. PP. Muhammadiyah No. 19/SK-PP/III.B/4.a/1399, tentang Qaidah PTM;
6. SK. PP. Muhammadiyah No. 132/KEP/I.0/D/2011, tentang Pengangkatan Rektor UMP;
7. SK. PP. Muhammadiyah No.186/KEP/I.3/D/2011, tentang Pengangkatan Dekan FAI UMP;

MEMUTUSKAN

- DIKUTIPKAN : Menunjuk Saudara/Saudari
1. **Drs. Antoni, M.HI** Pembimbing I
 2. **Idmar Wijaya, S.Ag.** Pembimbing II
- berturut-turut sebagai Pembimbing I dan II Skripsi Mahasiswa :
- Nama : **NADIA ARINAMUSI**
- NIM : **642010004**
- Program Studi : **Ekonomi Islam**
- Judul Skripsi : **"PENGARUH MARGIN PEMBIAYAAN TERHADAP KEPUA-SAN NASABAH BMT SURYA BAROKAH KERTAPATI PALEMBANG".**

IA : Segala biaya yang timbul akibat dari diterbitkannya Keputusan ini dibebankan kepada Anggaran Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Palembang dan/atau dana khusus yang disediakan untuk itu.

SA : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan berakhir pada tanggal **9 Mei 2014** dan dapat diperpanjang kembali selama 6 (enam) bulan berikutnya. Jika tidak selesai setelah masa perpanjangan ini, maka judul diganti baru dan SK ini dinyatakan tidak berlaku.

Ditetapkan di : PALEMBANG
Pada Tanggal : 9 Oktober 2013 M

Dekan


Dr. S. Abu Manifah, M. Hum
NBM : 618325

san.Yth. :
apak BPH UMP
apak Rektor UMP
ang bersangkutan
rsip.

SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nadia Arinamusi
Tempat tanggal lahir : Palembang, 27 Juli 1991
NIM : 642010004
Program Studi : Perbankan Syariah
Jurusan : Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa karya ilmiah/skripsi saya yang berjudul :

Pengaruh Margin Pembiayaan Terhadap Kepuasan Nasabah BMT Surya Barokah Kertapati Palembang

Adalah bukan merupakan karya tulis orang lain, baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah kami sebutkan sumbernya. Demikian surat pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar, kami bersedia mendapatkan sanksi akademis.

Palembang, Desember 2013

Yang menyatakan



(Nadia Arinamusi)



FAKULTAS AGAMA ISLAM

- JURUSAN :
1. DAKWAH
 2. TARBIYAH
 3. SYARI'AH

PROGRAM STUDI :
 KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
 PENDIDIKAN AGAMA ISLAM
 AHWAL SYAKSIYAH

STATUS "TERAKREDITASI" SK.BAN/PT.NO. 021 / Ak-IV/VII/2000

Jenderal A. Yani / Tl. Banten Kampus "B" UMP 13 Ulu Palembang Kode Pos 30263 Telp (0711) 513386

DAFTAR KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS AGAMA ISLAM UMP

NAMA MAHASISWA : Nadia Ariframusi
 NIM : 69.2010.009
 JURUSAN/PROG. STUDI : Ekonomi Islam / perbankan Syariah
 PEMBIMBING : Drs. Antoni, M.HI

HARI / TANGGAL	MASALAH	PARAF	KETERANGAN
Senin, 24/10/13	Perbaikan latar belakang sesuai dgn - snr dan bentuk daftar isi	[Signature]	
Sabtu 2/11/13	perbaikan latar belakang	[Signature]	
Ber 6/11/13	perbaikan latar belakang bentuk daftar isi perbaikan metodologi perbaikan sistematika penulisan	[Signature]	
Ber 13/11/13	perbaikan sesuai dgn catatan	[Signature]	
rab 15/11/13	perbaikan sesuai dgn Catatan - Lanjutkan pada BAB II → D V -	[Signature]	
rab 4/12/13	perbaikan sesuai dgn catatan	[Signature]	
sen 24/12/13	Buat & silang keping dan cover → lanjutkan ke Ace utk di uji mmagoras	[Signature]	



FAKULTAS AGAMA ISLAM

JURUSAN :

1. DAKWAH
2. TARBIYAH
3. SYARI'AH

PROGRAM STUDI :

- KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
- PENDIDIKAN AGAMA ISLAM
- AHWAL SYAKSIYAH

STATUS "TERAKREDITASI" SK.BAN/PT.NO. 021 / Ak-IV/VII/2000

Jenderal A. Yani / Tl. Banten Kampus "B" UMP 13 Ulu Palembang Kode Pos 30263 Telp (0711) 513386

DAFTAR KONSULTASI PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS AGAMA ISLAM UMP

NAMA MAHASISWA : Nadia Arinamusi
 NIM : 69-2010-004
 JURUSAN/PROG. STUDI : Ekonomi Islam / Perbankan Syariah
 PEMBIMBING : Idmar Wisayc, S.Ag

HARI / TANGGAL	MASALAH	PARAF	KETERANGAN
21 8 -10-13	menyederhana sk	<i>[Signature]</i>	
24-10-13	- Perbaiki daftar pustaka	<i>[Signature]</i>	
15-11-2013	perbaiki bab I	<i>[Signature]</i>	
12-12-13	- Istilah Alqur'an - ringkas - cari hadits atau Al-Qur'an - perbaiki daftar	<i>[Signature]</i>	
6/12 2013	Acc.	<i>[Signature]</i>	