

BAB III

PEMBAHASAN

A. Akad *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Kata *murabahah* secara bahasa adalah bentuk mutual (bermakna:saling) yang diambil dari bahasa Arab, yaitu *ar-ribhu* yang berarti kelebihan dan tambahan (keuntungan).¹ Jadi *murabahah* diartikan dengan saling menambah (menguntungkan).

Sedangkan secara terminologi, *murabahah* berarti pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan (1 bulan, 3 bulan, 1 tahun, dst). Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*).²

Menurut Muhammad Syafi'i Antonio mengutip Ibnu Rusyd, mengatakan bahwa *murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Dalam akad ini, penjual harus memberitahu harga pokok yang ia beli dan menentukan tingkat keuntungan sebagai tambahannya.³

Jadi singkatnya dalam teknis perbankan, *murabahah* adalah akad jual beli antara bank dan penerima pembiayaan dimana bank

¹ Abdullah al-Muslih dan Shalah ash-Shawi, *Fiqh Ekonomi Keuangan Islam*, terj. Abu Umar Basyir, (Jakarta: Darul Haq, 2004), hlm. 198.

² Karnaen Anwar Perwata Atmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, (Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Prima Yasa, 1992), hlm. 25.

³ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, Cet.1 (Jakarta: Gema Insani, 2001), hlm. 101.



“ Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan. dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui.”

b. Al-Hadits

Dalil hadits yang dapat digunakan untuk rujukan dasar dalam akad murabahah adalah sebagai berikut :⁶

“Pendapatan yang paling afdhal adalah hasil karya tangan seseorang dan jual beli yang mabrur.”(HR. Ahmad al Bazzat at Tabrani)

Dari Suhaib Ar Runi r.a. bahwa Rasulullah SAW. Pernah bersabda, “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan, yaitu jual beli secara tangguh, Muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk dijual.”(HR. Ibnu Majah)

⁶ H. Veitzal Rivai, Suwono Sudarto, Hulmansyah, Hanan Wihasto, dan Arifiandy Permata Veitzal, *Ibid.* hlm. 320.

3. Rukun dan Syarat *Murabahah*

a. Rukun *Murabahah*

Dalam menjalankan transaksi akad *murabahah* ada beberapa rukun yang harus dipenuhi, yaitu:⁷

- 1) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari'* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
- 2) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga).
- 3) *Shighat*, yaitu ijab dan qabul.

b. Syarat *Murabahah*

Syarat-Syarat yang harus dipenuhi dalam transaksi *murabahah* adalah sebagai berikut:⁸

- 1) Penjual memberitahukan biaya modal kepada nasabah.
- 2) Kontrak pertama harus sah dan sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- 3) Kontrak harus terbebas dari riba.
- 4) Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- 5) Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

⁷ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008), hlm. 82.

⁸ H. Veitzal Rivai, Suwono Sudarto, Hulmansyah, Hanan Wihasto, dan Arifiandy Permata Veitzal, *Ibid.* hlm. 320.

Secara prinsip jika semua syarat (1), (4), atau (5) tidak terpenuhi, maka pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali pada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual.
- 3) Membatalkan kontrak.

4. Ketentuan *Murabahah* Pada Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005

Di dalam Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005 pasal 9 berisi tentang:⁹

- a. Kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan *murabahah* berlaku persyaratan paling kurang sebagai berikut:
 - 1) Bank menyediakan dana pembiayaan berdasarkan perjanjian jual beli barang.
 - 2) Jangka waktu pembayaran harga barang oleh nasabah kepada bank ditentukan berdasarkan kesepakatan bank dan nasabah.
 - 3) Bank dapat membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.

⁹ Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005 pasal 9.

- 4) Dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.
 - 5) Bank dapat meminta nasabah untuk membayar uang muka atau urbun saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan barang oleh nasabah.
 - 6) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan agunan.
 - 7) tambahan selain barang yang dibiayai bank.
 - 8) Kesepakatan marjin harus ditentukan satu kali pada awal akad dan tidak berubah selama periode akad.
 - 9) Angsuran pembiayaan selama periode akad harus dilakukan secara proporsional.
- b. Dalam hal bank meminta nasabah untuk membayar uang muka atau urbun sebagaimana dimaksud pada ayat a huruf (5) maka berlaku ketentuan sebagai berikut:
- 1) Dalam hal uang muka, jika nasabah menolak untuk membeli barang setelah membayar uang muka, maka biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut dan bank harus mengembalikan kelebihan uang muka kepada nasabah. Namun jika nilai uang muka kurang dari nilai kerugian yang harus ditanggung oleh bank, maka bank dapat meminta lagi pembayaran sisa kerugiannya kepada nasabah.

- 2) Dalam hal urbun, jika nasabah batal membeli barang, maka urbun yang telah dibayarkan nasabah menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika urbun tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut, dan jika urbun tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

Sedangkan Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005 pasal 10 berisi tentang:¹⁰

- 1) Dalam pembiayaan *murabahah* bank dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran hanya kepada nasabah yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.
- 2) Besar potongan *murabahah* kepada nasabah tidak boleh diperjanjikan dalam akad dan diserahkan kepada kebijakan bank.

5. Jenis Pembiayaan Murabahah

Agar lebih tepat guna dan sasaran ada beberapa macam jenis pembiayaan dengan akad Murabahah, Diantaranya sebagai berikut:¹¹

¹⁰ Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005 pasal 10.

¹¹ Muhammad Ridwan, *Manajemen Baitul Maal wa Tamwil*, (Yogyakarta: UII Press, 2004), hlm. 166.

a. Pembiayaan Modal kerja

Pembiayaan yang ditujukan untuk pemenuhan, peningkatan produksi, dalam arti yang luas maupun menyediakan jasa.

b. Pembiayaan Konsumtif

Yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, baik yang digunakan sesaat maupun dalam jangka waktu yang relatif panjang.

c. Pembiayaan Investasi

Pembiayaan yang digunakan untuk pemenuhan barang-barang permodalan (capital goods) serta fasilitas-fasilitas lain yang erat hubungannya dengan hal tersebut.

B. Mekanisme Pembiayaan Murabahah di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung.

Dalam penyaluran pembiayaan, PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung telah mengoptimalkan pembiayaannya menggunakan akad murabahah sebagai salah satu cara yang ditempuh dalam rangka menyalurkan dana kepada masyarakat. Murabahah bisa dimaksimalkan untuk memenuhi kebutuhan barang modal kerja maupun barang konsumsi yang dibutuhkan oleh nasabah.

1. Kriteria pembiayaan

Adapun kriteria pembiayaan *murabahah* di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung adalah sebagai berikut :¹²

- a. Plafon pembiayaan
Rp 1.000.000,00 – Rp 200.000.000,00
- b. Skema pembiayaan adalah jual beli
- c. Akad pelengkap menggunakan akad wakalah
- d. Jangka waktu pembiayaan : 10 – 36 bulan
- e. Biaya Administrasi

Tabel 1.1

Tabel Biaya Administrasi

Jumlah Pembiayaan	Biaya Survey dan Form	Maerai	Jumlah
0 s.d 1 Juta	Rp 10.000,-	Rp 21.000,-	Rp 31.000,-
> 1 Juta s.d 5 Juta	Rp 25.000,-	Rp 28.000,-	Rp 53.000,-
> 5 Juta s.d 10 Juta	Rp 30.000,-	Rp 28.000,-	Rp 58.000,-
> 10 Juta s.d 25 Juta	Rp 40.000,-	Rp 28.000,-	Rp 68.000,-
> 25 Juta s.d 50 Juta	Rp 50.000,- s.d Rp 60.000,-	Rp 28.000,-	Rp 78.000,- s.d Rp 88.000,-
> 50 Juta s.d 100 Juta	Rp 100.000,- s.d Rp 200.000,-	Rp 28.000,-	Rp 128.000,- s.d Rp

¹² Wawancara dengan bapak Andi Subhan Selaku Accounting Officer (AO) PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

			228.000,-
> 100 Juta s.d 200 Juta	Rp 200.000,- s.d Rp 400.000	Rp 28.000,-	Rp 228.000,- s.d Rp 428.000,-

f. Tujuan Penggunaan Pembiayaan

- 1) Modal Kerja
- 2) Konsumsi
- 3) Investasi

g. Target Market

- 1) Pedagang Kecil
- 2) Home Industri
- 3) Pengrajin Kecil

h. Jaminan Berupa

- 1) Tanah (SHM)
- 2) Rumah (SHM)
- 3) Motor atau Mobil (BPKB)

i. Jenis Pembayaran

- 1) Angsuran dengan cicilan bulanan
- 2) Pembayaran angsuran melalui pendebitan langsung dari tabungan nasabah

j. Di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung tidak memberikan Denda (ta'zir) dalam pembayaran angsuran dan tidak memberikan premi asuransi kepada nasabah.

k. Untuk pembayaran angsuran yang dipercepat /dilunasilebih awal dari jangka waktu yang telah ditentukan, maka nasabah akan diberi potongan / muqosah.

- 1) Dalam pembiayaan murabahah bank dapat memberikan potongan dari total kewajiban pembayaran hanya kepada nasabah yang telah melakukan kewajiban pembayaran cicilannya dengan tepat waktu atau nasabah yang mengalami penurunan kemampuan pembayaran.
- 2) Besar potongan murabahah kepada nasabah tidak boleh diperjanjikan dalam akad dan diserahkan kepada kebijakan bank.

l. Persyaratan Pembiayaan

- 1) Berusia minimal 21 tahun
- 2) Foto 3 x 4 satu lembar
- 3) Foto kopi Kartu Tanda Penduduk Pemohon
- 4) Foto kopi KTP suami istri
- 5) Foto kopi kartu keluarga (KK) dan Surat nikah
- 6) Foto kopi buku tabungan
- 7) Foto kopi agunan atau jaminan
 - a) Untuk agunan tanah atau rumah
 - Foto kopi SHM
 - Foto kopi SPPT terakhir dan lunas PBB

- b) Untuk kendaraan bermotor atau mobil
 - Foto kopi BPKB dan STNK
 - Faktur pembelian dari dealer atau kwitansi pembelian
- m. Syarat-syarat lain yang berbadan hukum
 - 1) Foto kopi SIUP, TDP, NPWP, dan AD/ART
 - 2) Surat persetujuan dari komisaris atau pemilik
- n. Syarat-syarat kelengkapan dokumen
 - 1) Kelengkapan dokumen umum:
 - 1. Surat permohonan pembiayaan
 - 2. Surat persetujuan suami istri
 - 3. Surat penyertaan kepemilikan agunan
 - 4. Surat penjamin dari suami dan istri
 - 5. Surat kuasa menjual
 - 6. Bukti kwitansi pembelian barang untuk akad murabahah
 - 2) Dokumen tambahan untuk karyawan
 - 1. Surat penjamin dari komisaris dan atau direktur
 - 2. Surat penjamin dari pimpinan atau Ka. Unit/ divisi
 - 3. Surat kuasa pemotongan gaji dari kasir atau bagian keuangan
 - 4. Bukti kuitansi atau slip gajibulan terakhir dari perusahaan

2. Mekanisme pembiayaan

Adapun mekanisme pembiayaan murabahah di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung adalah sebagai berikut:¹³

a. Pengajuan permohonan dan negosiasi

Dalam proses akad murabahah pada produk pembiayaan modal kerja di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung, langkah awal yang ditempuh adalah proses pengajuan permohonan. Dalam proses pengajuan permohonan, seorang nasabah bertindak sebagai calon debitur dan bank bertindak sebagai calon kreditur. Nasabah dapat melakukan pengajuan apabila memenuhi beberapa persyaratan yang telah ditentukan oleh pihak bank PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung, diantaranya:

- 1) Melengkapi persyaratan dalam pengajuan permohonan pembiayaan.
- 2) Memiliki usaha (karena pembiayaan murabahah ini adalah pembiayaan untuk usaha produktif).
- 3) Memiliki agunan yang bias menjadi jaminan.

Setelah nasabah telah memenuhi persyaratan administrasi dan dokumentasi, bank kemudian menerima permohonan pengajuan tersebut dan melakukan negosiasi dengan nasabah terkait dengan jumlah nominal pembiayaan.

¹³ Wawancara dengan bapak Andi Subhan Selaku Accounting Officer (AO) PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

Dalam proses pemberian pembiayaan, pihak bank berhak mengabulkan permohonan nasabah secara keseluruhan maupun sebagian. Secara keseluruhan maksudnya besar jumlah nominal pembiayaan yang diajukan oleh nasabah dikabulkan seluruhnya karena nilai taksasi agunan yang disertakan melebihi dari jumlah nominal pembiayaan yang diajukan.

Sedangkan pemberian pembiayaan secara sebagian adalah apabila nilai taksiran agunan yang diajukan oleh nasabah lebih rendah dari jumlah nominal pembiayaan yang diajukan, maka pihak bank hanya bisa memberikan di bawah nilai taksasi agunan atau tidaksesuai dengan jumlah nominal pembiayaan yang diajukan. Bisa juga dikarenakan pihak nasabah menyertakan uang muka dalam pembelian suatu barang. Jadi pihak bank hanya membiayai sebagian dari harga barang tersebut.

Dalam tahap negosiasi ini, sebelum bank memutuskan permohonan pembiayaan dari nasabah, pihak bank melakukan analisa terlebih dahulu terkait nasabah yang mengajukan pembiayaan. Adapun tahap yang dilakukan dalam proses analisis adalah sebagai berikut:¹⁴

1) Analisa Karakter (*Character*)

Yaitu tabiat dan kemampuan si pemohon pembiayaan untuk memenuhi kewajiban-kewajiban yang telah dijanjikan.

¹⁴ Muhammad, *Materi Pelatihan Perbankan Syariah*, 2012, hlm. 9-11.

Langkah yang dilakukan dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan adalah sebagai berikut:

a) BI checking

Yaitu pengecekan melalui BI mengenai kondisi pembiayaan yang sedang diterima melalui bank lain.

b) Bank Checking

Yaitu pengecekan ke bank lain dimana si pemohon mempunyai rekening maupun pembiayaan.

c) Trade checking

Yaitu pengecekan kepada rekan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai hubungannya dengan rekanan terutama terhadap ketepatan pemenuhan kewajiban.

d) Personal Checking

Yaitu pengecekan informasi kepada saudara, kawan atau rekanan bisnis si pemohon pembiayaan mengenai karakternya termasuk moralitasnya.

Dalam prakteknya, langkah yang telah dilaksanakan oleh PT. BPRS Asad Alif KPK Dr. Cipto Semarang dalam menganalisa karakter si pemohon pembiayaan adalah bank checking, trade checking, dan personal checking.

2) Analisa Kondisi (*Condition*)

Situasi ekonomi yang dapat mempengaruhi kondisi perekonomian pada saat tertentu dan mempengaruhi kegiatan

usaha (produksi, pemasaran dan keuangan) nasabah/ calon nasabah.

3) Analisa Kemampuan (*Capacity*)

Kesanggupan si pemohon pembiayaan untuk mengembalikan pembiayaan dan kewajiban lainnya.

4) Analisa Permodalan (*Capital*)

Kondisi permodalan usaha si pemohon pembiayaan, yang akan menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan besar pembiayaan yang dapat diberikan.

5) Analisa Jaminan (*Collateral*)

Yaitu menganalisa jaminan berupa cash, fixed asset atau bentuk lainnya yang dapat diberikan oleh si pemohon pembiayaan untuk menjamin pembiayaan yang diberikan oleh bank.

Langkah yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

- a) Melakukan penelitian aspek legal jaminan untuk mengetahui keabsahan jaminan.
- b) Foto lokasi usaha, agunan, dan rumah tempat tinggal.
- c) Denah lokasi usaha, agunan, daumah tempat tinggal.
- d) Bukti keaslian No. mesin, No. rangka, jika agunan berupa kendaraan bermotor.

b. Proses akad¹⁵

Setelah proses pengajuan dan negosiasi selesai dan pihak bank mengabulkan permohonan pengajuan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah, maka selanjutnya adalah proses akad antarakedua belah pihak.

Akad yang digunakan dalam proses pembiayaan modal kerja di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung adalah dengan akad *murabahah* dimana nasabah sebagai pembeli dan selanjutnya bank sebagai penjualnya. Dalam akad tersebut juga menggunakan akad tambahan, yaitu akad *wakalah* (perwakilan) dimana bank nantinya mewakilkan kepadanasabah atas pembelian barang nasabah itu sendiri. Sehingga bank hanya berposisi sebagai pemberi pinjaman uang untuk pembelian suatu barang untuk modal kerja. Dalam akad keduanya menggunakan standar perjanjian yang telah disediakan oleh bank, jadi seluruh aspek ketentuan dan legalitas perjanjian sudah diatur didalamnya sehingga pihak nasabah hanya cukup mengisi data yang berkaitan dengan nasabah kemudian menandatangani.

Untuk mekanisme pelaksanaan akad antara keduanya diawali dengan akad *murabahah*, setelah form aplikasi diisi dan ditandatangani oleh pihak nasabah, kemudian dilakukan akad tambahan yaitu akad *wakalah* (perwakilan). Akad

¹⁵ Wawancara dengan bapak Andi Subhan Selaku Accounting Officer (AO) PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

wakalah ini adalah pelimpahan oleh bank untuk mewakilkan pembelian barang kepada nasabah. Jadi yang melakukan transaksi jual beli barang modal kerja adalah nasabah dengan pihak pemasok atau penjual. Sedangkan peran bank tidak lagi sebagai penjual maupun pembeli dari pemasok kepada nasabah, melainkan hanya sebagai pemberi pinjaman kepada nasabah yang melakukan pengajuan untuk membeli kebutuhan modal kerja.

Dalam transaksi ini, PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung memberlakukan adanya sistem harga beli dan harga jual. Harga beli adalah sejumlah uang yang dikeluarkan bank untuk membeli barang dari pemasok yang diminta oleh nasabah dan disetujui oleh bank. Sedangkan harga jual adalah harga beli ditambah dengan sejumlah margin keuntungan yang disepakati oleh bank dan nasabah yang ditetapkan dalam akad ini.

Besar kecilnya harga beli (pokok pinjaman) tidak semata-mata ditentukan pada jumlah uang yang dikeluarkan untuk membeli barang riil yang dibutuhkan oleh nasabah, melainkan jumlah pembiayaan yang sudah disetujui oleh pihak bank. Jumlah pembiayaan tersebut didasarkan atas jaminan yang disertakan oleh nasabah untuk menentukan besar kecilnya kelayakan pemberian pembiayaan. Harga jual didapatkan dari

harga beli ditambah dengan margin keuntungan yang nantinya harus dibayarkan oleh nasabah kepada bank.

Sedangkan yang menjadi barang jaminan adalah barang yang telah dimiliki oleh nasabah (bangunan, tanah, kendaraan). Penentuan margin keuntungan yang harus dibayar oleh nasabah kepada pihak bank, semuanya sudah dipatok atau ditentukan persentasenya oleh bank.

Dalam persentase margin yang diinginkan oleh bank, pihak bank menawarkan kepada nasabah mengenai margin dan angka waktu yang disepakati.

c. Metode penghitungan pembayaran angsuran

Harga pembiayaan murabahah adalah harga beli bank ditambah dengan keuntungan yang diharapkan, atau sering disebut dengan margin (ribhun) yang telah disepakati oleh nasabah. Secara garis besar, penetapan penghitungan pembayaran angsuran dalam pembiayaan murabahah bisa dilakukan dengan dua metode, yaitu:¹⁶

1) Metode anuitas atau efektif

Melalui metode anuitas atau efektif, maka pembayaran angsuran margin akan turun tiap bulannya sedangkan angsuran pokok akan naik tiap bulannya sampai jangka waktu yang telah

¹⁶ H. Veitzal Rivai, Suwono Sudarto, Hulmansyah, Hanan Wihasto, dan Arifiandy Permata Veitzal, *Banking and Finance (Dari Teori ke Praktik Bank Dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan alternatif)*, Yogyakarta: BPPE, 2012, hlm. 324

ditentukan. Rumus yang telah digunakan selama nilai pembiayaan dalam metode efektif adalah :

$$\frac{\text{Pokok} \times \text{margin}/12((1+\text{margin}/12)^n)}{(1+\text{Margin}/12)^n - 1}$$

Keterangan:

Pokok : Merupakan besarnya harga pokok objek yang dibiayai sebelum ditambah margin.

Margin : Tingkat keuntungan yang ingin dicapai.

n : Jumlah periode angsuran

Dengan demikian maka angsuran margin pada periode ke-n dapat diperhitungkan dengan rumus :

$$\text{Sisa pokok pada periode ke-n} \times \text{Margin} / 12$$

Setelah angsuran margin pada period eke-n didapatkan , maka angsuran pokok juga dapat diketahui dengan rumus :

$$\text{Angsuran Perbulan} - \text{Angsuran margin pada periode ke-n}$$

2) Metode flat

Dengan menggunakan metode flat, maka pembayaran angsuran pembiayaan yang terdiri dari angsuran pokok dan margin akan selalu sama pada tiap bulannya sampai dengan jangka waktu pembiayaan. Rumus yang dipakai dalam metode flat adalah :

$$\text{Pokok} + (\text{Pokok} \times \text{Margin}) / n$$

Keterangan :

Pokok : Merupakan besarnya harga pokok objek yang dibiayai sebelum ditambah margin.

Margin : Tingkat keuntungan yang ingin dicapai.

n : Jumlah periode angsuran

Namun dalam prakteknya , metode yang umum digunakan dalam bank syari'ah adalah metode anuitas. Adapun gambarannya adalah sebagai berikut :

Pokok (Pembiayaan) : Rp 100.000.000,-

Margin : 20% per tahun

Jangka waktu : 3 Tahun atau 36 Bulan

Dengan Metode anuitan maka didapatkan:

Nilai Angsuran

$$= \frac{100.000.000 \times 20\% / 12((1 + 20\% / 12)^{36})}{(1 + 20\% / 12)^{36} - 1}$$

$$= 3.716.358,34$$

Angsuran Margin (misal pada bulan pertama)

$$= \frac{100.000.000 + 20\%}{12}$$

$$= 1.666.666,67$$

Angsuran Pokok (missal pada bulan pertama)

$$= 3.716.358,34 - 1.666.666$$

$$= 2.049.691,67$$

**Penghitungan angsuran pembiayaan murabahah di PT BPRS
Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung¹⁷**

Tabel 1.2

Prosentase Margin

PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

Jangka Waktu	5 %	6 %	7 %	8 %	9%
10 Bln	1,69%	1,79%	1,89%	1,99%	2,09%
12 Bln	1,61%	1,69%	1,77%	1,86%	1,94%
18 Bln	1,47%	1,53%	1,58%	1,64%	1,69%
24 Bln	1,40%	1,44%	1,48%	1,53%	1,57%
30 Bln	1,36%	1,39%	1,43%	1,46%	1,46%
36 Bln	1,33%	1,36%	1,39%	1,42%	1,44%

Contoh kasus dalam pembiayaan modal kerja yang terjadi di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung, yaitu sebagai berikut:

Pak Roni yang profesinya sebagai pedagang obat-obatan pertanian, mengajukan pembiayaan di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung guna menambah modalnya sebesar 10.000.000,00 dengan jangka waktu satu tahun. Margin yang disepakati antara pihak BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo dan pak Roni adalah 1,61 %. Berapakah angsuran yang harus dibayarkan oleh pak Abbas tiap bulannya?

¹⁷ Data yang didapat dari PT.BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

Diketahui:

Jumlah pembiayaan : Rp 10.000.000,-

Jangka waktu : 1 Tahun (12Bulan)

Margin yang disepakati : 1,61%

Ditanya:

Berapakah angsuran yang harus dibayarkan oleh bapak Roni setiap Bulannya?

Jawab:

Harga Pokok : Rp 10.000.000,-

Angsuran pokok : $10.000.000 : 12 = \text{Rp } 833.333,33$

Margin yang disepakati : $(\text{Rp } 10.000.000 : 100\%) \times 1,61 =$
161.000 perbulan

Margin selama 1 Tahun : $\text{Rp } 161.000 \times 12 = \text{Rp } 932.000,-$

Hutang tersebut akan dibayar secara angsuran setiap bulan dalam jangka waktu dua tahun, dan Pak Abbas wajib melakukan pembayaran kembali kepada bank secara angsuran dengan tertib dan teratur dengan perincian sebagai berikut:

Angsuran pokok + Angsuran Margin

$\text{Rp } 833.333,33 + \text{Rp } 161.000 = \text{Rp } 994.333,33$

Jadi angsuran yang harus dibayar oleh bapak roni tiap bulannya adalah Rp 994.333,33.

d. Pencairan pembiayaan

Setelah terjadi kesepakatan antara nasabah dan pihak bank dengan ditandatanganinya akad murabahah dan akad wakalah, maka pihak nasabah yang mengajukan pembiayaan bisa melakukan pencairan dana pinjaman dari PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung Proses pencairan dana pembiayaan bisa langsung diambil oleh nasabah ke kantor.

e. Proses pembelian barang

Dalam proses pembelian barang, sesuai yang telah dijelaskan pada bagian akad di atas bahwa untuk pembelian barang dilakukan oleh pihak nasabah karena adanya akad wakalah (bank mewakilkan nasabah untuk pembelian barang).

Untuk proses pembelian barang dilakukan setelah dana pembiayaan yang diajukan oleh nasabah telah cair. Nasabah cukup mendatangi pihak pemasok atau supplier untuk membeli barang sesuai yang dibutuhkannya. Dari peraturan form permohonan pembiayaan, tertulis bahwa kuitansi pembelian barang harus diserahkan kepada pihak bank.¹⁸ Akan tetapi pada prakteknya, setelah dana itu cair maka tidak ada tindak lanjut dari nasabah dalam pelaporan surat bukti pembelian atas suatu barang. Nasabah hanya mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran dari pinjaman tersebut. Sehingga nasabah terkadang

¹⁸ Form Permohonan Pembiayaan di PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung.

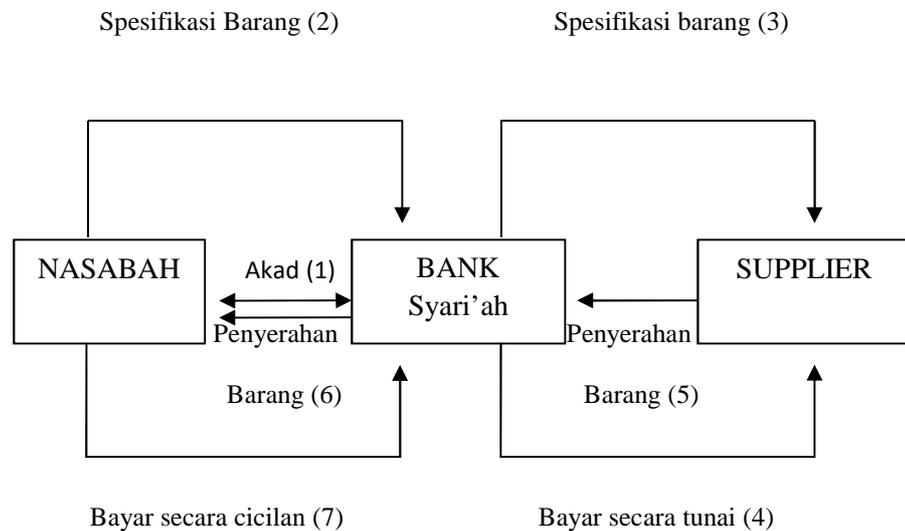
bebas untuk menggunakan dana pinjaman tersebut bahkan tidak sesuai dengan ketentuan dalam perjanjian. Hal ini dikarenakan nasabah tidak memberikan kuitansi pembelian barang yang telah dibeli. Nasabah bisa menggunakan dana pinjaman tersebut tidak untuk keperluan pembelian barang modal kerja, akan tetapi juga terkadang digunakan untuk keperluan konsumtif maupun keperluan yang lainnya.

f. Pembayaran angsuran

Setelah nasabah menerima dana pembiayaan dari pihak bank dan telah melakukan pembelian atas suatu barang untuk keperluan modal kerja, maka nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran berupa angsuran pokok dan angsuran margin kepada PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung selama jangka waktu yang telah ditentukan di awal akad. Nasabah wajib melakukan dan menyanggupi pembayaran angsuran setiap bulannya sampai dengan dilunasi seluruh angsurannya.

Dalam hal pembayaran angsuran, pihak bank memperbolehkan sistem pelunasan dipercepat. Apabila terjadi keterlambatan dalam membayar angsuran, pihak bank tidak memberikan denda (ta'zir) kepada nasabah. Dari penjelasan mekanisme pembiayaan modal kerja PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo di atas, dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar skema pembiayaan murabahah:¹⁹



Keterangan

1. Akad
2. Spesifikasi barang
3. Spesifikasi barang
4. Bayar secara tunai
5. Penyerahan barang
6. Penyerahan barang
7. Bayar secara cicilaan

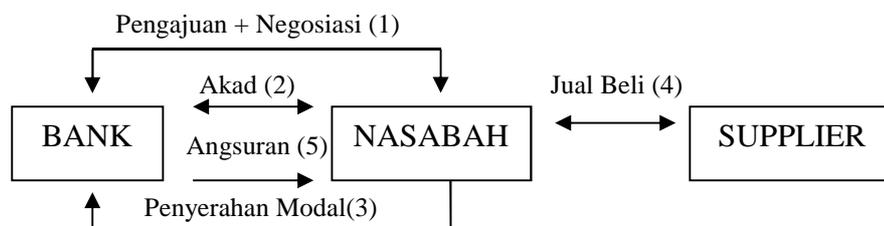
Alur mekanisme pembiayaan murabahah diawali dengan negosiasi antara pihak bank dengan nasabah serta penyerahan persyaratan pembiayaan. Dalam akad jual beli yang dilaksanakan antara pihak bank dengan nasabah, pihak bank bersedia membelikan barang yang telah dipesan oleh nasabah.

¹⁹ H. Veitzal Rivai, Suwono Sudarto, Hulmansyah, Hanan Wihasto, dan Arifiandy Permata Veitzal, *Banking and Finance (Dari Teori ke Praktik Bank Dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan alternatif)*, Yogyakarta: BPPE, 2012, hlm. 323

Pihak bank harus bersedia membelikan barang yang telah dipesan oleh nasabah kepada pihak pemasok atau supplier. Selanjutnya pihak pemasok atau supplier tersebut mengirimkan barang pesanan kepada bank. Selanjutnya pihak bank menyerahkan barang tersebut kepada nasabah. Setelah barang dan dokumen diterima oleh nasabah, selanjutnya pihak nasabah berkewajiban membayar barang tersebut kepada pihak bank dengan cara angsuran.

Berdasarkan acuan dari peraturan bank Indonesia No.7/46/2005 yang memperbolehkan bank syariah dalam menyalurkan pembiayaan murabahah dapat menggunakan akad wakalah. Maka BPRS Asad Alif dalam menyalurkan pembiayaan murabahah juga menggunakan akad tambahan yaitu wakalah. Yang berarti bank memberikan perwakilan kepada nasabah untuk membeli barangnya sendiri. Adapun skemanya adalah sebagai berikut:

**Alur Mekanisme Pembiayaan Murabahah Dengan Akad
Tambahan Wakalah Pada Produk Murabahah di PT. BPRS
Asad Aif KPK Ngadirejo Temanggung**



Keterangan :

1. Pengajuan dan Negosiasi
2. Akad
3. Penyerahan Modal
4. Jual Beli
5. Angsuran

Dari alur gambar mekanisme pembiayaan murabahah tersebut, dapat dilihat adanya perubahan arus jual beli karena adanya akad tambahan (wakalah) oleh pihak PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung kepada pihak nasabah. Dalam pelaksanaannya, pihak bank memberikan modal kepada pihak nasabah untuk membeli barang ke pemasok atau supplier. Sedangkan dari pihak nasabah setelah melakukan transaksi jual beli Bank Nasabah Supplier dengan supplier, pihak nasabah tidak memberikan kuitansi pembelian kepada pihak bank sebagai barang bukti pembelian.

Seharusnya, setelah pihak bank memberikan modal kepada nasabah untuk membeli barang ke pemasok atau supplier, pihak bank harus memberitahukan kepada nasabah agar kuitansi pembeliannya diserahkan kepada pihak bank sebagai bukti pembelian barang. Karena hal ini sudah diatur oleh Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005 pasal 9 ayat (1) huruf d mengenai

bank mewakilkan kepada nasabah (wakalah) untuk membeli barang, maka akad murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

g. Resiko yang dihadapi dalam pembiayaan murabahah

Resiko pembiayaan adalah resiko yang muncul jika bank syari'ah tidak bias memperoleh kembali pinjaman yang diberikannya atau investasi yang dilakukannya. Sedangkan pada pembiayaan Murabahah, diantara kemungkinan risiko yang dihadapi adalah sebagai berikut:²⁰

- 1) Default atau kelalaian, nasabah sengaja tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif, hal ini terjadi jika harga barang dipasar naik setelah bank membelikannya untuk nasabah, sementara bank syariah tidak bisa merubah harga jual beli barang tersebut.
- 3) Penolakan nasabah, barang yang dikirim bisa saja ditolak nasabah karena berbagai sebab.
- 4) Dijual, karena bai' murabahah bersifat jualbeli dengan hutang, maka ketika kontrak ditandatangani, barang itu menjadi milik nasabah. Nasabah bebas melakukan apa saja terhadap asetnya

²⁰ H. Veitzal Rivai, Suwono Sudarto, Hulmansyah, Hanan Wihasto, dan Arifiandy Permata Veitzal, *Banking and Finance (Dari Teori ke Praktik Bank Dan Keuangan Syariah Sebagai Solusi dan Bukan alternatif)*, Yogyakarta: BPPE, 2012, hlm. 323

tersebut, termasuk untuk menjualnya. Jika terjadi demikian maka resiko untuk default akan lebih besar.

C. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

1. Definisi Strategi

Strategi berasal dari bahasa Yunani: Strategia (stratos: militer, agia: memimpin), suatu siasat dalam menjalankan suatu maksud/ tujuan tertentu atas suatu prosedur yang mempunyai alternatif pada berbagai langkah.²¹

- a. Strategi menurut William F. Gluck adalah suatu kesatuan rencana yang terpadu dan menyalur, agar mengaitkan kekuatan perusahaan dengan lingkungan yang dihadapinya agar dapat dicapainya tujuan.
- b. Sedang menurut Kempner, strategi adalah suatu rencana pelaksanaan tindakan yang diharapkan memiliki dampak pada kemampuan perusahaan dalam rangka mencapai tujuan.

2. Definisi Pemasaran

Pengertian lain dari pemasaran menyebutkan bahwa pemasaran adalah proses sosial dan managerial antara individu atau kelompok, agar mereka memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan

²¹ Sri Nur Khasanah, *Strategi Pemasaran BPRS Asad Alif Sukorejo*. Semarang: IAIN Wali Songo, 2010, Hlm.22

melalui penciptaan penawaran dan pertukaran segala sesuatu yang bernilai (Kotler, et.al.,1996).²²

3. Definisi Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran (marketing strategi) adalah menentukan pasar target dan bauran pemasaran yang terkait , gambaran besar mengenai yang akan dilakukan suatu perusahaan di suatu pasar.²³

4. Strategi Pemasaran Pembiayaan Murabahah di BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo

a. Bauran Pemasaran (Marketing Mix)

Bauran Pemasaran (Marketing Mix) merupakan alat bagi pemasaran yang terdiri atas berbagai unsur suatu program pemasaran yang perlu dipertimbangkan agar implementasi strategi pemasaran dan positioning yang ditetapkan dapat berjalan sukses.

Ada beberapa macam cara BPRS Asad Alif dalam memasarkan produknya, terutama pembiayaan murabahah, tak lepas dari 4P: product, price, place, dan promotion.²⁴

Adapun strategi pemasaran produk pembiayaan bai' al murabahah pada BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung adalah sebagai berikut:²⁵

²² Sri Nur Khasanah. *Op. cit.* Hlm. 23

²³ Sri Nur Khasanah. *Op. cit.* Hlm. 23

²⁴ Wawancara dengan bapak Munzaini selaku pimpinan BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo.

²⁵ Wawancara dengan bapak Andi Subhan A.Md dan bapak Fahrur Rofik S.Ag, selaku AO dan Marketing BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo.

1) Produk

Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan sejumlah nilai kepada konsumen. Yang perlu diperhatikan dalam produk adalah konsumen tidak hanya membeli fisik dari produk itu saja tetapi membeli manfaat dan nilai dari produk tersebut.

BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo mempunyai berbagai macam produk baik dari produk funding maupun lendingnya.²⁶. Tentunya dengan berbagai macam produk yang ditawarkan bisa memberikan alternative pilihan terhadap para nasabah yang ingin menggunakan produk-produk dari BPRS Asad Alif Ngadirejo.

BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo menjadikan produk pembiayaan murabahah sebagai produk lending yang utama dan unggulan. Ini disesuaikan dengan segmen pasar yang dituju oleh BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo yaitu masyarakat ekonomi menengah ke bawah. Selain itu, hal ini dilakukan agar bisa lebih meminimalisir dampak resiko yang dihadapi oleh pihak BPRS terutama resiko default.

Selain itu pihak BPRS Asad Alif Ngadirejo Juga memberikan beberapa kemudahan kepada nasabah jika menggunakan produk bai' al murabahah. Yaitu dengan

²⁶ Keterangan lebih lanjut bisa dibaca pada BAB II pin F. mengenai Produk-produk BPRS AsadAlif hlm 26

memberikan service yang maksimal, contohnya pihak BPRS bersedia mendatangi ke tempat tinggal nasabah untuk menarik angsuran jikalau nasabah yang bersangkutan sedang sibuk. Caranya hanya tinggal sms atau telfon ke kantor ataupun marketing BPRS Asad Alif Ngadirejo. Tentunya hal ini sangat member kemudahan bagi para nasabahnya, terutama bagi nasabah yang kesehariannya disibukkan dengan pekerjaan maupun kegiatan lainnya.

2) Price (Harga)

Strategi penentuan harga sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Akan tetapi hal terpenting adalah keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan.

Harga yang dimaksud adalah penentuan margin pembiayaan yang ditetapkan kepada nasabah oleh BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung.

Dalam memutuskan strategi penentuan harga harus diperhatikan tujuan dari penentuan harga itu sendiri yaitu

bertahan, memaksimalkan laba, memaksimalkan penjualan, gengsi atau prestis dan pengembalian atas investasi.

Dalam hal ini tentunya BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo memberikan harga yang sangat terjangkau dan variatif. Sehingga tidak terasa memberatkan bagi para nasabahnya, yang berasal dari kalangan menengah kebawah. Selain itu hal ini juga dapat menarik minat bagi para calon nasabah-nasabah yang lainnya untuk menggunakan produk bai' al murabahah dari BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo karena harga yang ditawarkan sangat bersahabat.

Bahkan Nasabah dapat bermegosiasi dalam menentukan harga yang akan di ambil oleh BPRS Asad Alif Ngadirejo sebagaimana Tabel berikut :

Prosentase Margin

PT. BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung

Jangka Waktu	5 %	6 %	7 %	8 %	9%
10 Bln	1,69%	1,79%	1,89%	1,99%	2,09%
12 Bln	1,61%	1,69%	1,77%	1,86%	1,94%
18 Bln	1,47%	1,53%	1,58%	1,64%	1,69%
24 Bln	1,40%	1,44%	1,48%	1,53%	1,57%
30 Bln	1,36%	1,39%	1,43%	1,46%	1,46%
36 Bln	1,33%	1,36%	1,39%	1,42%	1,44%

3) Promotion (promosi)

Ada beberapa cara yang dilakukan oleh BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo dalam melakukan promosi dari produk-produk yang akan dipasarkan, terutama produk pembiayaan bai' al murabahah:

a) Iklan

Peranan periklanan sangat penting dalam menunjang keberhasilan produk yang ditawarkan. Dengan adanya iklan yang dilakukan oleh BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Temanggung berdampak signifikan. Karena dengan iklan, masyarakat akan lebih mengetahui lebih dalam tentang produk yang ditawarkan oleh BPRS Asad Alif KPK ngadirejo.

Iklan yang dilakukan oleh PT BPRS Asad Alif berupa Brosur yang disebarakan kepada masyarakat, baliho, reklame, yang ditempatkan pada papaa-papan reklame pada tempat strategis di daerah ngadirejo, serta iklan di beberapa saluran radio di daerah Ngadirejo dan sekitarnya.

b) Cross Selling (Penjualan silang)

Maksudnya adalah para jajaran karyawan menawarkan produk lain kepada nasabahnya pada saat nasabah tersebut sedang membeli produk dari BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo. Seperti pada saat marketing menarik

tabungan di pasar maupun perkampungan warga juga sambil menawarkan produk-produk lain selain tabungan seperti pembiayaan murabahah, musyarakah, dan lainnya.

c) Setiap karyawan adalah marketing

Adalah bagaimana setiap karyawan yang ada pada BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo harus bisa menjadi seorang marketing. Baik dari Pimpinan cabang sampai tukang kebun harus bisa menawarkan dan menjual produk-produk dari BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo kepada masyarakat umum.

d) Public Relation (Hubungan dengan Masyarakat)

Dalam menyalurkan kegiatan bisnisnya BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo tidak hanya berhubungan dengan nasabahnya saja, tetapi juga berhubungan dengan masyarakat luas dan kepentingan publik yang lebih besar. Seperti setiap karyawan mengikuti pengajian rutin di daerah Ngadirejo dan sekitarnya. Yang dilaksanakan setiap hari sabtu malam minggu oleh pemuka agama setempat. Hal ini dilakukan sebagai alat promosi dan pengenalan diri oleh pihak BPRS Asad ALif Ngadirejo guna menunjang keberhasilan produk-produk yang ditawarkan terhadap masyarakat terutama produk bai' al murabahah.

e) Informasi dari mulut ke mulut

Dalam hal ini peranan nasabah sangat penting dalam mempromosikan produk bai' al Murabahah dari BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo. Dengan kata lain pelanggan tersebut akan berbicara kepada pelanggan lain yang berpotensi tentang pengalamannya dalam memakai produk tersebut, sehingga informasi dari mulut ke mulut ini sangat besar pengaruhnya dan dampaknya terhadap pemasaran produk bai' al murabahah dari BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo.

4) Place (tempat)

Penempatan kantor yang strategis sangat mempengaruhi keberlangsungan bisnis yang dilakukan oleh BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo. Tentunya dalam melancarkan dan mensukseskan penjualan produk-produknya terutama bai' al murabahah BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo sangat cermat dalam menempatkan kantor pelayanan kasnya.

Pada penempatan kantor pelayanan kasnya di Ngadirejo Temanggung berada pada tengah-tengah keramaian masyarakat yaitu berada didekat pasar Ngadirejo. Tempat yang sangat strategis ini tentunya sangat menguntungkan bagi pihak BPRS Asad Alif untuk menjual berbagai macam produknya terhadap masyarakat yang berinteraksi di pasar Ngadirejo. Selain itu

penempatan kantor didekat pasar sesuai dengan segmen pasar yang dituju yaitu kalangan menengah kebawah. Karena didalam pasar tersebut rata-rata inetraksi yang terjadi adalah antara para pedagang menengah kebawah.

Selain itu didalam pasar tersebut merupakan satu-satunya tempat interaksi yang besar antara masyarakat Ngadirejo dan sekitarnya, sehingga memudahkan BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo dalam memasarkan produk pembiayaan bai' al murabahah.

5) Proses

Proses merupakan gabungan semua aktivitas, umumnya terdiri atas prosedur, jadwal pencairan, mekanisme, aktivitas, dan hal-hal rutin, di mana produk bai' al murabahah setelah disalurkan kepada konsumen.

Tentunya proses yang cepat, tidak berbelit-belit, penuh ketelitian dan kehati-hatian, serta tidak merugikan nasabah dapat memberikan kepercayaan yang tinggi kepada nasabah terhadap BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo. Sehingga mereka senantiasa akan kembali lagi memakai produk pembiayaan bai' al murabahah dari BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo Tersebut.

Contohnya adalah bagaimana saat nasabah yang dianggap loyal dan lancar dalam memenuhi kewajibannya akan diberikan kemudahan dalam mengajukan pembiayaan. Yaitu tanpa

survey dan langsung cair karena sudah terjadi saling kepercayaan yang sudah terbentuk antara pihak BPRS Asad Alif dengan Nasabah yang loyal dan bertanggung jawab.

6) Costumer Service (Pelayanan Konsumen)

Dalam melakukan pelayanan konsumen BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo mempunyai cara sendiri yaitu dengan menggunakan rumus 5s + 1t (senyum, sapa, salam, sopan, santun, dan terimakasih). Hal inilah yang dikedepankan oleh para karyawan-karyawan BPRS Asad Alif. Baik oleh CS dan Teller dalam melayani Nasabah di ruang lingkup kantor maupun oleh Marketing dan AO dalam melayani nasabah diluar kantor. Tentunya hal ini sangat memberi kenyamanan tersendiri terhadap para nasabah-nasabahnya.

7) Memberikan bingkisan pada saat Ramadhan kepada para nasabahnya yang setia menggunakan produk-produk BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo. Yaitu dengan memberikan bingkisan berupa sembako ringan terhadap nasabah yang membayar angsurannya tepat selama bulan ramadhan berlangsung. Selain itu BPRS Asad Alif juga membagi-bagikan kalender terhadap nasabahnya pada menjelang pergantian tahun. Kalender dibagikan kepada nasabah yang melakukan pembiayaan dan membayar angsuran pada menjelang pergantian tahun tersebut.

b. Kendala-kendala yang dihadapi

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo mempunyai kendala-kendala yang diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Produk BPRS Asad Alif masih dipandang oleh masyarakat tiada bedanya dengan produk perbankan yang lain, baik Tabungan maupun sistem Pinjamannya.
- 2) Terkadang karena menyesuaikan kemampuan nasabah, sehingga bea yang di keluarkan untuk jemput bola dengan bea yang didapatkan tidak sesuai (tidak seimbang).
- 3) Produk pinjaman terkadang menjadi kendala yang terberat, manakala nasabah tidak melakukan pembayaran angsuran secara tepat waktu, bisa jadi karena “toleransi” yang diberikan Asad Alif.
- 4) Kurang memaksimalkan produk funding terkadang membuat kondisi kas kurang stabil sehingga dapat mempengaruhi keberlangsungan pelaksanaan produk lending.
- 5) Kurangnya SDM yang dimiliki oleh BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo sehingga menghambat kemajuan BPRS itu sendiri.

D. Analisis

1. Analisis SWOT

a. Kekuatan (*Streng*)

- 1) Letak BPRS Asad Alif yang sangat strategis sehingga memudahkan masyarakat dalam menjangkaunya.
- 2) BPRS Asad Alif Sudah berumur sangat tua sehingga sangat mumpuni dan berpengalaman dalam menjalankan produk-produknya.
- 3) Memiliki Nasabah yang mempunyai loyalitas tinggi dan sangat dikenal dikalangan masyarakat Ngadirejo sehingga sangat membantu BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo dalam melakukan promosi.

b. Kelemahan (*Weakness*)

- 1) Keterbatasan SDM baik dalam bidang marketing maupun Account Officer.
- 2) Kurang loyalnya karyawan BPRS Asad Alif terhadap BPRS itu sendiri.²⁷
- 3) Pelayanan relatif masih lemah, baik dalam hal kecepatan, ketepatan, dan kepatuhan terhadap kebijakan peraturan baik intern maupun ekstern.

²⁷ Hijrahnya pimpinan BPRS KPK Ngadirejo ke KSP Anugerah Parakan mengindikasikan masih lemah dan kurang loyalnya SDM yang dimiliki oleh BPRS Asad Alif.

c. Peluang (*Opportunity*)

- 1) Merupakan salah satu lembaga keuangan syariah yang sudah mempunyai nama di Ngadirejo dan sekitarnya.
- 2) Memodifikasi Produk-produk yang sudah ada di BPRS Asad Alif KPK Ngadirejo agar lebih sesuai dengan kebutuhan dan menarik minat masyarakat untuk memakai produk tersebut.
- 3) Segmen pasar yang sangat sesuai dengan target pasar dari BPRS Asad Alif.

d. Ancaman (*Treath*)

- 1) Ketidakpercayaan masyarakat terhadap bank syariah karena masyarakat beranggapan bahwa bank syariah itu sama dengan bank konvensional.
- 2) Semakin berkembang dan bertambahnya lembaga keuangan di daerah Ngadirejo dan sekitarnya, tentunya hal ini membuat persaingan semakin berat dan ketat.

2. Kombinasi Analisis SWOT

a. *Streng dan Wekness* (kekuatan dan kelemahan)

- 1) Penambahan serta pembentengan terhadap SDM harus dilakukan melihat BPRS Asad Alif mempunyai Pasar yang sangat menjanjikan. Dengan SDM yang bagus serta berkarakter yang kuat dapat menentukan keberhasilan dalam memaksimalkan pencapaian target yang ingin dicapai oleh BPRS Asad Alif Ngadirejo.

- 2) Pelayanan dalam BPRS Asad Alif perlu ditingkatkan menjadi lebih baik lagi mengingat BPRS Asad Alif mempunyai nasabah yang loyalitasnya tinggi. Hal ini ditujukan agar nasabah tidak beralih ke lembaga keuangan lainnya.

b. *Opportunity dan Treath* (peluang dan Ancaman)

- 1) Ketidak percayaannya masyarakat dan masih menganggap bahwa bank syari'ah itu sama dengan bank konvensional, tidak perlu dikhawatirkan oleh BPRS Asad Alif Ngadirejo karena sudah mempunyai nama yang bagus di kalangan masyarakat Ngadirejo dan sekitarnya. Asalkan BPRS Asad Alif masih konsisten dan menjaga nama baiknya dengan tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang tidak perlu tentunya nasabah tidak akan meninggalkan BPRS Asad Alif.
- 2) Semakin ketatnya persaingan antara lembaga keuangan di Ngadirejo Temanggung dapat disiasati oleh pihak BPRS Asad Alif karena banyaknya segmen pasar syariah yang bisa digarap oleh BPRS Asad Alif Ngadirejo dengan menawarkan dan memodifikasi berbagai macam produknya yang variatif agar bisa lebih terlihat menarik minat para nasabah untuk menggunakan jasa dari BPRS Asad Alif Ngadirejo.

c. *Streng dan Treath* (Kekuatan dan Ancaman)

- 1) Ketidak percayaannya masyarakat dan masih menganggap bahwa bank syari'ah itu sama dengan bank konvensional,

harusnya bisa ditepis oleh BPRS Asad Alif mengingat BPRS Asad Alif sudah berumur 16 tahun. Umur yang sudah sangat senior dengan umur yang sudah tua tentunya bisa lebih member kepercayaan terhadap masyarakat bahwa bank syari'ah itu lebih baik dari bank konvensional.

- 2) Semakin berkembangnya lembaga keuangan di Ngadirejo tentunya membuat persaingan semakin ketat. Namun dengan letak BPRS Asad Alif yang sangat strategis tentunya memberikan berbagai keuntungan sendiri bagi BPRS tersebut. Tinggal bagaimana pihak BPRS mampu membaca dan memaksimalkan kelebihan tersebut.

d. *Weakness dan Opportunity (Kelemahan dan Peluang)*

- 1) Mengingat segmen pasar dan target yang sesuai dengan BPRS Asad Alif maka BPRS Asad Alif harus melakukan pembenahan-pembenahan terutama dengan ditambahkan SDM yang berkualitas guna menggarap lahan yang sudah ada tersebut .
- 2) BPRS Asad Alif merupakan Lembaga Keuangan yang sudah mempunyai nama dikalangan masyarakat Ngadirejo, maka kualitas pelayanan maupun infrastruktur harus ditingkatkan guna meningkatkan kepuasan dan kenyamanan para nasabahnya.