

**IMPLEMENTASI AKAD MBA (MURABAHAH ANGSURAN) PADA
ANGGOTA NON MUSLIM DI BMT ALHIKMAH CABANG
BANDUNGAN**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas serta Melengkapi Syarat
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md) Dalam
Ilmu Perbankan Syariah

DISUSUN OLEH :

Meyra Maulina A.S

1905015051

**PROGRAM STUDI D3 PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN WALISONGO SEMARANG**

2022

Riska Wijayanti, M.H
NIP. 199304082019032019
Jl. Purwoyoso 1 No. 32 RT. 02 RW. 12, Jerakah, Ngaliyan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : Empat (4) eks
Hal : Naskah Tugas Akhir
A.n Meyra Maulina A.S

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Tugas Akhir saudara :

Nama : Meyra Maulina A.S
NIM : 1905015051
Judul : **IMPLEMENTASI AKAD MBA (MURABAHAH ANGSURAN) PADA ANGGOTA NON MUSLIM DI BMT ALHIKMAH CABANG BANDUNGAN**

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera diujikan.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Pembimbing



Riska Wijayanti, M.H

NIP. 199304082019032019



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

*Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngalyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi.walisongo.ac.id - Email: febiwalisongo@gmail.com*

PENGESAHAN

Nama : Meyra Maulina A.S
NIM : 1905015051
Judul : **Implementasi Akad MBA (Murabahah Angsuran) Pada Anggota Non Muslim di BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan**

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Coumload/ Baik/ Cukup, pada tanggal:

28 Juni 2022

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2022.

Semarang, 30 Juni 2022

Ketua Sidang,

Sekretaris Sidang,

Suhirman, S.H.J., MA.Ek
NIP. 19841212 201903 2 015

Riska Wijavanti, M.H
NIP. 19930408 201903 2 019

Penguji Utama I,

Penguji Utama II,



Rakhmat Dwi Pambudi, SE., M.Si
NIP. 19860731 201903 1 008

Ana Zahrotun Nihayah, M.A.M.Si
NIP. 19890708 201903 2 018

Pembimbing,

Riska Wijavanti, M.H
NIP. 19930408 201903 2 019

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kepada Allah agar kamu beruntung” (QS. Ali 'Imran Ayat 130).

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahil'alamin, untuk nikmat yang telah Allah SWT limpahkan ke saya, tugas akhir ini saya persembahkan kepada:

1. Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang tempat dimana saya menempa diri.
2. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam (FEBI) tempat saya mendapatkan ilmu.
3. Orang tua saya tersayang, Bapak Wiji dan Ibu Nuralifa yang telah merawat dan selalu mendoakan saya disetiap langkah saya, dan selalu memberikan semangat dalam hal yang saya lakukan, sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan tepat waktu.
4. Kakek saya Ali Zuhri dan Uti saya yang bernama Tursinah yang telah memberi motivasi semangat, dan tentunya doa dari mereka dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Bapak Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, terutama dosen pengajar D3 Perbankan Syariah yang telah memberikan ilmu kepada saya. Pembimbing, Ibu Riska Wijayanti, M.H yang telah memberikan bimbingan Tugas Akhir saya dengan tulus dan ikhlas.
6. Bapak Sulamin, Bapak Yudi, Mbak Dian Irfani dan pegawai BMT Al-Hikmah, terimakasih telah membimbing saya selama magang.
7. Teman-teman kelas khususnya Akmi, Restu, Evi, Dita, Gita, Ica, Aida, Lala, Dina yang selalu mendampingi dalam pembuatan Tugas Akhir.
8. Teman teman Brikov, Astagfirullah dan Aldi Nova Dinata yang telah menyemangati saya saat pembuatan Tugas Akhir ini.
9. Bu Jepri Nugrawiyati, M.d.I selaku dosen bahasa FEBI sekaligus pembantu staff D3 yang selalu menyemangati dan support saya dari awal sampai akhir, dan juga selalu siap mengarahkan TA sampai bisa mencapai sidang

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 22 Mei 2022

Deklarator



Meyra Maulina A.S

1905015051

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengenai implementasi akad *murabahah* dan faktor yang mempengaruhi umat non muslim menggunakan *murabahah* angsuran di BMT Al-Hikmah Cabang Bandung. Dalam rangka membantu masyarakat baik umat muslim maupun non muslim yang membutuhkan dana untuk pembelian suatu barang tertentu, BMT mengeluarkan produk MBA. Produk MBA ini juga menguntungkan bagi pihak BMT karena keuntungan yang diperoleh dari produk *murabahah* sudah pasti yaitu berupa margin. Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer dan juga data sekunder. Dan dalam pengumpulan data memakai metode wawancara dan dokumentasi. Penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan *murabahah* pada BMT Al-Hikmah diimplementasikan pada MBA Angsuran dan MBA Paras. Pada MBA Angsuran diperuntukan untuk pembelian barang seperti motor, kulkas, furniture dan lain sebagainya. Sedangkan pada MBA Paras digunakan untuk produk pembiayaan yang berhubungan dengan renovasi rumah. Perhitungan margin antara MBA angsuran dan MBA paras sama, hanya kegunaannya saja yang berbeda. Implementasi dari akad *murabahah* di BMT Al-Hikmah juga sudah sesuai dengan syariah dengan berlandaskan AL-Quran dan Hadist. Adapun faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menggunakan produk MBA ini seperti karena sistemnya lebih adil, berpayung pada undang-undang, proses pengajuan mudah, tidak membedakan antara anggota muslim dan non muslim, serta silaturahmi antara BMT dan anggota terjalin erat.

Kata Kunci: BMT, MBA, Non-muslim.

ABSTRACT

This study aims to find out about the implementation of murabahah contracts and the factors that influence non-Muslims using installment murabahah at BMT Al-Hikmah Bandungan Branch. In order to help the community, both Muslims and non-Muslims who need funds to purchase a certain item, BMT issued an MBA product. This MBA product is also beneficial for the BMT because the profit obtained from the murabahah product is certain, namely in the form of margin. The type of research used by the author in this study is field research with a qualitative approach. Sources of data in this study using primary data and secondary data. And in collecting data using interview and documentation methods. This study shows that the implementation of murabahah financing at BMT Al-Hikmah is implemented in the Installment MBA and Paras MBA. In MBA, the installments are intended for the purchase of goods such as motorbikes, refrigerators, furniture and so on. Meanwhile, MBA Paras is used for financing products related to home renovations. The calculation of the margin between the installment MBA and the level MBA is the same, only the uses are different. The implementation of the murabahah contract at BMT Al-Hikmah is also in accordance with sharia based on the Al-Quran and Hadith. The factors that influence the interest of non-Muslim customers to use this MBA product are because the system is fairer, is based on the law, the application process is easy, does not distinguish between Muslim and non-Muslim members, and the relationship between BMT and members is closely intertwined.

Keywords: BMT, MBA, Non-Muslim.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirrobbil'alamin, segala puji bagi Allah SWT Tuhan Semesta Alam yang telah menganugrahkan kepada penulis berkat dan rahmat serta kesehatan dan keselamatan yang berlimpah. Sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan lancar dan tepat waktu. Sholawat serta salam mudah-mudahan tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang senantiasa memberikan syafa'at di hari akhir nanti.

Tugas akhir yang berjudul "IMPLEMENTASI AKAD MBA (MURABAHAH ANGSURAN) PADA ANGGOTA NON MUSLIM DI BMT AL-HIKMAH CABANG BANDUNGAN" disusun dalam rangka untuk memenuhi syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya dalam ilmu Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini dapat tersusun atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, baik bantuan berupa pikiran, dorongan moril, maupun sarana dan prasarana sejak awal pelaksanaan hingga akhir penulisan, yang diberikan secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang, yaitu Bpk. Prof. Dr. Imam Taufiq, Mag.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, yaitu Bpk. Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag.
3. Bpk. Dr. A. Turmudzi, M.Ag selaku ketua Program Studi D3Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
4. Ibu Riskah Wijayanti, M.H selaku dosen pembimbing dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
5. Bpk. Sulamin selaku ketua cabang BMT Al-Hikmah bandungan dan karyawan BMT Al-Hikmah yang telah membimbing saya selama PKL, dan memberikan informasi data untuk menyelesaikan Tugas Akhir.

6. Orang tua dan segenap keluarga yang terus memberikan doa, motivasi dan semangat agar penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir.

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan sehingga penulis akan sangat berterimakasih atas kritik dan saran yang bersifat membangun guna penyempurnaan Tugas Akhir ini. Semoga apa yang sudah diuraikan dalam Tugas Akhir ini dapat bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Semarang, 14 Juni 2022

Penulis

Meyra Maulidina A.S

NIM : 1905015051

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
HALAMAN MOTTO	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN DEKLARASI	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
BAB I: PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian.....	3
E. Tinjauan Pustaka	4
F. Metodologi Penelitian	7
G. Sistematika Penulisan	9
BAB II: LANDASAN TEORI	10
A. Pembiayaan	10
B. Pembiayaan Murabahah	19
Bab III: GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	25
A. Profil BMT Al-Hikmah	25
B. Struktus BMT Al-Hikmah.....	27
C. Uraian Tugas	29
D. Ruang lingkup Usaha	32
BAB IV: HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40

A. Implementasi Akad Murabahah Pada BMT Al-Hikmah Cabanag Bandungan.....	40
B. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Umat Non Muslim Menggunakan Murabahah Angsuran Pada BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan ...	44
BAB V: PENUTUP	48
A. KESIMPULAN	48
B. SARAN	49
DAFTAR PUSTAKA	50
LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Baitul Maal wat Tamwil (BMT) adalah suatu lembaga keuangan yang berprinsip syariah atau islami. Baitul Maal wat Tamwil (BMT) merupakan lembaga keuangan non bank di dirikan untuk masyarakat disuatu tempat atau wilayah dengan tujuan menghimpun dana, menyalurkan dana dalam bentuk pembiayaan, dan layanan jasa. Dalam penyaluran dana sering disebut pembiayaan yang didalamnya menerapkan prinsip syariah dengan menggunakan sistem bagi hasil. Begitu pula dengan AL-hikmah selain menyediakan produk-produk penghimpun dana dan jasa, BMT Al-Hikmah juga menyediakan produk-produk pembiayaan. Pembiayaan merupakan usaha yang ditawarkan pihak lembaga keuangan syariah kepada masyarakat dalam bentuk pinjaman modal. Pembiayaan tersebut biasanya diberikan kepada pengusaha kecil maupun menengah dalam bentuk bantuan modal.¹

Keuangan berdasarkan prinsip syariah dalam prakteknya di lembaga perbankan syariah membentuk suatu subsistem. Sistem keuangan berdasarkan prinsip syariah dilihat dari sudut ekonomi lebih dari berdasarkan sifat-sifat penggunaannya dapat dibagi menjadi pembiayaan produksi dan pembiayaan konsumen. Pembiayaan produksi meliputi pembiayaan untuk usaha manufaktur termasuk tunai, pembiayaan piutang dan ekuitas, pembiayaan modal kerja untuk perdagangan yang meliputi perdagangan umum dan perdagangan berdasarkan pesanan serta pembiayaan investasi. Sedangkan pembiayaan konsumen mencakup primer dan sekunder.²

¹ Edi Wibowo, *Mengapa Memilih Bank Syariah*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004, hlm. 10

² Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syaria'h dari Teori ke Praktik*, Gema Insani, Jakarta, 2001, hlm. 160

Sistem pembiayaan berdasarkan prinsip syariah dari sudut pandang hukum adalah pembiayaan dengan bagi hasil berdasarkan prinsip mudharabah dan prinsip musyarakah, pembiayaan jual beli berdasarkan prinsip murabahah, prinsip istishna dan assalam, sewa pembiayaan berdasarkan prinsip ijarah (sewa murni) dan ijarah al-muntahia bittamlik (sewa-beli atau sewa dengan opsi)³.

Pembiayaan BMT salah satunya adalah pada pembiayaan murabahah. Pembiayaan murabahah merupakan akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk natural certainty contracts, karena dalam murabahah ditentukan beberapa required rate of profit-nya, yang bisa diartikan murabahah yang dipraktikkan harus melalui proses transaksi jual beli ataupun dengan pemesanan. Pembiayaan ini paling atas karena jika membandingkan dengan pembiayaan lain seperti musyarakah karena murabahah memiliki prosedur yang lebih mudah dalam anggurannya, apalagi keuntungan lembaga keuangan syariah yang diperoleh dari murabahah sudah pasti karena perhitungan pendanaan ini berdasarkan harga beli barang ditambah spread/profit ratio.

Implementasi akad atau sistem ekonomi diatas tadi dipakai oleh lembaga keuangan syariah atau disini adalah BMT tentu mampu meningkatkan profitabilitas masyarakat, salah satunya yakni BMT Al-hikmah cabang Bandung. Bukan rahasia lagi bahwa Bank Islam tidak hanya melayani umat Islam, tetapi juga melayani orang-orang dari berbagai agama, bahkan non-Muslim, dengan kata lain bank syariah dapat memberikan pembiayaan atau layanan kepada non-Muslim.

³Ahmad Supriyadi, "Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syair'ah (Suatu Tinjauan Yuridis terhadap Praktik Pembiayaan di Perbankan Syari'ah di Indonesia)", Al-Mawarid, Edisi X, Tahun 2003, hlm. 43.

Gambar 1.1 Data anggota pembiayaan murabahah BMT Al-Hikmah cabang Bandungan

DATA KOLEKTIBILITAS KSPPS BMT AL HIKMAH									
AKAD MURABAHAH									
CABANG BANDUNGAN									
NO	KRITERIA	PERBANDINGAN							
		2020	%	ANGGOTA PEMBIAYAAN		2021	%	ANGGOTA PEMBIAYAAN	
				MUSLIM	NON MUSLIM			MUSLIM	NON MUSLIM
1	LANCAR	1,552,713,850.00	95.27	253	19	1,472,006,750.00	95.36	231	13
2	KURANG LANCAR	37,192,200.00	2.28	17	6	32,117,100.00	2.08	21	9
3	DI RAGUKAN	21,475,000.00	1.32	9	3	22,665,700.00	1.47	7	3
4	MACET	18,484,300.00	1.13	5	1	16,857,650.00	1.09	4	2
TOTAL		1,629,865,350.00	100.00	284	29	1,543,647,200.00	100.00	263	27

Data diatas menunjukkan jumlah anggota pembiayaan murabahah di BMT AL-HIKMAH cabang Bandungan pada tahun 2020 dan 2021, selain itu tabel diatas juga menunjukkan bahwasanya terdapat anggota non muslim pada pembiayaan murabahah di BMT ini yakni pada tahun 2020 sebanyak 29 orang nasabah sedangkan pada 2021 sebanyak 27 orang anggota, berdasarkan pemaparan diatas peneliti akan uraikan dalam sebuah penelitian yang berjudul :“IMPLEMENTASI AKAD MBA(MURABAHAH ANGSURAN) PADA ANGGOTA NON MUSLIM DI BMT ALHIKMAH CABANG BANDUNGAN”.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah implementasi akad murabahah pada BMT Al-Hikmah cabang Bandungan?
2. Faktor-Faktor apa yang mempengaruhi umat non muslim menggunakan murabahah angsuran di BMT Al-Hikmah cabang Bandungan?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui implementasi akad murabahah pada BMT Al-Hikmah cabang Bandungan.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi umat non-muslim menggunakan murabahah angsuran di BMT Al-Hikmah cabang Bandungan.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan manfaat bagi semua pihak terkait penerapan akad murabahah. Penelitian ini juga diharapkan bermanfaat bagi pihak yang terkait dengan penelitian ini, diantaranya :

1. Bagi BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan , dengan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat agar bisa terus meningkatkan analisis terhadap akad murabahah angsuran.
2. Bagi akademisi penelitian ini diharapkan bisa menjadi tambahan referensi dibidang Pendidikan khususnya para mahasiswa agar dapat mengetahui lebih lanjut mengenai implemementasi pembiayaan murabahah.

E. Tinjauan Pustaka

Pertama, Jurnal, M., Anwar, A. Z., & Darwanto, D.. “Analisis Pembiayaan Murabahah pada BMT”⁴. Penelitian ini dilakukan di KSPPS BMT AMAN UTAMA Jepara. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis operasionalisasi pembiayaan murabahah, analisis perhitungan dan akuntansi murabahah, perbandingan operasionalisasi murabahah di KSPPS BMT AMAN UTAMA dengan Dewan Fatwa Syariah Nasional (DSN MUI), serta menganalisis persepsi anggota KSPPS BMT AMAN UTAMA tentang murabahah. pembiayaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Penelitian ini menemukan bahwa operasionalisasi pembiayaan murabahah di KSPPS BMT AMAN UTAMA dibedakan dengan proses pembelian barang. Ada barang yang dibeli oleh BMT dan ada barang yang dibeli oleh anggota (delegasi). Hal inilah yang membuat pembiayaan murabahah di KSPPS BMT AMAN UTAMA tidak dapat sepenuhnya

⁴ Alfiani, M., Anwar, A. Z., & Darwanto, D. (2018). Analisis Pembiayaan Murabahah Pada BMT. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 1(2), 69-80.

menandingi Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN MUI) tentang pembiayaan murabahah. Selain itu, hal lain yang tidak sesuai dengan Dewan Fatwa Syariah Nasional (DSN MUI) adalah aturan tentang diskon/cash back dan juga aturan tentang pelunasan potongan. Penelitian ini juga menemukan bahwa anggota KSPPS BMT AMAN UTAMA masih awam atau belum memahami tentang pembiayaan murabahah meskipun perusahaan telah menjelaskan tentang pembiayaan murabahah. Perbedaan dengan yangditulis peneliti terletak pada objek yang diteliti yakni BMT Al-Hikmah cabang Ungaran selain itu tujuan dari penelitian ini pun berbeda dimana peneliti selain fokus pada bagaimana akad murabahah di terapkan pada BMT Al-Hikmah cabang Bandungan tetapi juga menganalisis faktor penggunaan akad murabahah pada nasabah yang non muslim.

Kedua, Tesis Adhipratama, A.A.(2018). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Non-Muslim untuk Menggunakan Bank Syariah*⁵. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh lokasi, pelayanan, keuntungan administrasi, pengetahuan bank syariah, produk, dan promosi terhadap keputusan nasabah non muslim untuk menggunakan bank syariah di Indonesia. Sampel terdiri dari nasabah non muslim dari bank syariah Indonesia dengan menggunakan teknik purposive sampling, penelitian ini menggunakan 121 responden. Analisis regresi menunjukkan bahwa lima variabel potensial seperti lokasi, keuntungan administrasi, pengetahuan perbankan syariah, produk dan promosi berpengaruh positif signifikan terhadap keputusan nasabah non muslim untuk menggunakan bank syariah. Selanjutnya, layanan tidak berpengaruh pada pelanggan non-muslim. Implikasi dari penelitian ini adalah bank syariah di Indonesia harus lebih memperhatikan 5 variabel tersebut untuk meningkatkan kuantitas nasabah non muslim dalam menggunakan bank syariah. Perbedaan dengan penulis yakni pada subjek yang diteliti yakni fokus pada akad murabahah

⁵ Adhipratama, A. A. (2018). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Non-Muslim untuk Menggunakan Bank Syariah* (Master's thesis, Universitas Islam Indonesia).

lalu objek penelitian yakni di BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan serta metode penelitian yakni Kualitatif.

Ketiga, skripsi “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo”⁶ oleh Silviana skripsi ini merupakan hasil penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menjawab tentang faktor-faktor minat nasabah non muslim dan faktor yang paling dominan dalam menjadi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan menggunakan faktor analisis. Peneliti menggunakan objek di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo. Pengumpulan data dengan cara menyebar kuesioner dan mewawancarai dengan informan dalam penelitian ini yaitu nasabah non muslim di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo. Hasil penelitian yang diperoleh adalah faktor-faktor yang menjadi minat nasabah non muslim terdapat tiga faktor yaitu faktor pertama terdiri dari indikator, lokasi yang mudah ditemukan, citra pegadaian syariah cabang Sidoarjo, popularitas pegadaian syariah cabang Sidoarjo, penjualan pribadi (personal selling), kekurangan dana untuk pribadi, kekurangan dana untuk usaha/bisnis, produk-produk pegadaian yang beragam, menarik dan inovatif serta keuntungan menggunakan produk, berdasarkan data tersebut faktor ini disebut Faktor Reputasi. Faktor kedua terdiri dari indikator, dekat dengan tempat tinggal, periklanan, publisitas, biaya administrasi yang murah, pengoptimalan taksiran, rekomendasi keluarga dan rekomendasi teman/tetangga, berdasarkan data tersebut faktor ini disebut Faktor Promosi, Dan hasil uji analisis pada penelitian ini yaitu faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo adalah faktor reputasi yang mempunyai nilai faktor loading sebesar 51,599. Maka dapat disimpulkan

⁶ Silviana, D. (2018). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim menjadi nasabah di Pegadaian Syariah Kantor Cabang Sidoarjo (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya).

bahwa faktor reputasi paling berpengaruh terhadap minat nasabah non muslim. Dari hasil kesimpulan di atas maka pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo harus menjaga reputasi yang baik, karena reputasi yang baik mencerminkan kualitas dan kuantitas pegadaian syariah dan hal tersebut merupakan penilaian dari para nasabah itu sendiri. Sehingga, semakin baik reputasi pegadaian syariah maka akan menjadi daya tarik minat masyarakat terhadap pegadaian syariah kantor cabang Sidoarjo. Perbedaan dengan penelitian milik penulis terletak pada metode penelitiannya dimana penelitian ini menggunakan metode kuantitatif sedangkan milik penulis menggunakan kualitatif selain itu hasil penelitian pun menunjukkan sedikit perbedaan dengan hasil penelitian milik penulis dimana penulis menemukan faktor lain yang mempengaruhi minat nasabah non-muslim pada lembaga keuangan syariah yang terkait.

F. Metodologi Penelitian

Dalam Tugas Akhir ini penulis akan memakai beberapa metode untuk mendukung penulisan atas masalah yang diangkat, diantaranya adalah:

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan, dengan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif, merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data diskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Lokasi yang dijadikan objek penelitian adalah BMTAl-Hikmah Cabang Bandungan.⁷

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari tangan pertama, dari sumber asalnya yang belum pernah di olah atau diuraikan oleh

⁷ Surakhmadi, metode penelitian survai, Jakarta : anec, 1999, hlm.8.

orang lain.⁸ Sumber data primer dalam penelitian ini berupa hasil wawancara dengan pihak BMT dan data dokumentasi yang diperoleh secara langsung dari BMT AL-Hikmah cabang Bandungan.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung atau yang sebelumnya sudah pernah diolah oleh orang lain.⁹ Sumber data sekunder dalam penelitian ini berupa bahan-bahan pustaka yang berkaitan dengan masalah penelitian ini, sebagai bahan referensi untuk menunjang keberhasilan penelitian.

3. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah prosedur sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan. Adapun metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam proses penelitian ini :

a. Metode Wawancara

Wawancara yang dimaksud merupakan metode untuk mengumpulkan data informasi yang akurat untuk keperluan proses pemecahan masalah tertentu, yang sesuai dengan data. Pencarian dengan metode ini dilakukan dengan cara lisan atau tatap muka secara langsung antara seseorang atau beberapa orang pewawancara. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan manager, teller, dan marketing serta anggota pada BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan.

b. Metode Dokumentasi

Teknik dokumentasi yang digunakan untuk mengumpulkan data berbentuk data tertulis yang memiliki penjelasan serta fenomena yang masih aktual dan sesuai permasalahan penelitian. Teknik dokumentasi berproses dan berawal dari menghimpun dokumen, memilih dokumen sesuai dengan tujuan penelitian, mencatat dan

⁸ Sutrisno Hadi, *Metedologi Risert*, Yogyakarta: Andi off set, 2004, hlm.218.

⁹ *Ibid.*

menghubungkan dengan fenomena lain. Dokumentasi penelitian ini berupa dokumen yang diperoleh baik secara langsung dari BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan ataupun pihak lain.

G. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penelitian ini, penulis perlu memaparkan sistematika penulisan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan landasan awal penulisan tugas akhir ini, diantaranya latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menjelaskan teori-teori tentang pembiayaan khususnya murabahah serta faktor yang mempengaruhi nasabah.

BAB III GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN

Bab ini berisi tentang sejarah berdirinya BMT AL-HIKMAH UNGARAN, visi misi dan motto, struktur organisasi, serta produk-produk nya .

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini, penulis menjelaskan dan menguraikan mengenai implemementasi pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah serta implemementasinya kepada nasabah non-muslim.

BAB V PENUTUP

Bab ini menjelaskan mengenai kesimpulan, saran dan penutupan atas hasil penyusunan Tugas Akhir.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Dalam UU No. 10 tahun 1998 dijelaskan bahwa pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat disamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan antara lembaga keuangan dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu dengan imbalan atau bagi hasil. Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa pembiayaan dapat berupa uang atau tagihan yang nilainya bisa diukur dengan uang, dan adanya kesepakatan antara lembaga keuangan dengan penirima pembiayaan (debitur) dengan perjanjian yang telah disepakati bersama.

Pembiayaan dalam perbankan syariah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia adalah penanaman dan Bank Syariah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan, piutang, qardh, surat berharga syariah, penempatan, penyertaan modal, penyertaan modal sementara, komitmen dan kontijensi pada rekening administratif serta sertifikat wadiah Bank Indonesia.¹⁰

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok¹¹, yaitu pembiayaan tingkat makro dan tingkat mikro. Secara makro bertujuan untuk :

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat tidak dapat akses secara ekonomi.

¹⁰ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah*, Jakarta : Rajawali Press, 2014, h. 302.

¹¹ Ilyas, R. (2015). Konsep pembiayaan Dalam perbankan syari'ah. *Jurnal Penelitian*, 9(1).

- b. Membuka lembaran kerja baru, dengan dibukanya sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor tersebut akan menyerap tenaga kerja.
- c. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang keuntungan dana menyalurkan pihak devisit sehingga dapat bergerak.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :

- a. Upaya mengoptimalkan keuntungan, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan yang tinggi untuk menghasilkan keuntungan,
- b. Penyaluran kelebihan dana,, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan juga. Dalam kaitannya dengan masalah dana maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan penyeimbangan dan penyaluran dana yang kelebihan atau surplus kepada pihak yang divisit atau kekurangan.
- c. Meminimalisir resiko, artinya usaha ayang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalisir resiiko yang mungkin terjadi.

3. Fungsi Pembiayaan

Sesuai dengan tujuan pembiayaan tersebut, maka pembiayaan memiliki fungsi sebagai meningkatkan daya guna uang, meningkatkan daya guna barang, meningkatkan stabilitas ekonomi dan sebagai jembatan untuk pendapatan nasional.

Tujuan yang ingin dicapai para pengagasnya tidak lain untuk menampung dana masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat terutama pengusaha-pengusaha semisal pengusaha muslim yang membutuhkan bantuan modal untuk pengembangan bisnisnya dalam bentuk pemberian fasilitas pembiayaan kepada para nasabah berdasarkan

prinsip syariah, seperti murabahah, mudharabah, musyarakah, qardhdan lain-lain¹²

4. Unsur Pembiayaan

Pembiayaan diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan harus benar-benar diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Berdasarkan hal di atas unsure-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah :¹³

- a. Adanya dua pihak, yaitu pemberi pembiayaan (syahibul maal) dan penerima pembiayaan (mudharib). Hubungan pemberian pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula kehidupan saling tolongmenolong.
- b. Adanya kepercayaan syahibul maal kepada mudharib didasarkan atas prestasi, yaitu potensi mudharib.
- c. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan dari pihak syahibul maal dengan pihak lain yang berjanji membayar dari mudharib kepada syahibul maal. Janji membayar tersebut dapat berupa lisan, tertulis (akad pembiayaan), atau berupa instrument lain.
- d. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari syahibul maal kepada mudharib.
- e. Adanya unsur waktu (time element). Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari syahibul maal maupun dilihat dari mudharib. Misalnya, penabung memberikan pembiayaan sekarang untuk konsumsi lebih

¹² Antonio, M. S. I. (2001). *Bank Syariah: dari teori ke praktik*. Gema Insani. hlm. 42.

¹³ Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin, *Islamic Banking Sebuah Teori, konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2010, h. 698.

besar dimasa yang akan datang. Produsen memerlukan pembiayaan karena adanya jarak waktu antara produksi dan konsumsi.

- f. Adanya unsur resiko (*degree of risk*) baik dipihak sohibul maal maupun dipihak mudharib. Resiko dipihak sohibul maal adalah resiko gagal bayar (*risk of default*), baik karena kegagalan usaha (pinjaman komersial) atau ketidak mampuan bayar (pinjaman konsumen) atau karena ketidak sediaan membayar. Resiko dipihak mudharib adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain dari berupa sohibul maal yang dari semula dimaksudkan oleh sohibul maal untuk mencaplok perusahaan yang diberi pebiayaan atau tanah yang dijaminkan.

5. Jenis-Jenis Pembiayaan

Sesuai dengan akad pengembangan produk, maka bank syariah memiliki banyak jenis pembiayaan yang pada dasarnya dikelompokan menurut beberapa aspek, diantaranya :

- a. Pembiayaan menurut tujuan

Pembiayaan menurut tujuan dibagi menjadi :

- 1) Pembiayaan investasi, adalah pembiayaan yang dimaksudkan dalam rangka untuk melakukan investasi atau oengembangan barang konsumtif
- 2) Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan yang dimaksudkan untuk mendapatkan modal dalam rangka pengembangan usaha.

- b. Pembiayaan menurut jangka waktu dibedakan menjadi :

- 1) Pembiayaan jangka pendek, pembiayaan yang dilakukan dengan waktu 1 bulan sampai 1 tahun
- 2) Pembiayaan waktu menengah, pembiayaan yang dilakukan dengan watu 1 tahun sampai 5 tahun
- 3) Pembiayaan jangka panjang, pembiayaan yang dilakuukan lebih dari 5 tahun.

c. Jenis pembiayaan menurut bank islam yaitu sebagai berikut:

1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil diantaranya :

a) Pembiayaan *Mudharabah*

Pembiayaan ini adalah transaksi penanaman dana dari pemilik dana kepada pengelola dana, untuk melakukan usaha tertentu sesuai syariah.

b) Pembiayaan *Musyarakah*

Pembiayaan ini adalah transaksi penanaman dana dari dua atau lebih pemilik dana atau barang untuk menjalankan usaha antara dua belah pihak sesuai nisbah yang disepakati, sedangkan pembagian kerugian berdasarkan proporsi masing-masing.

2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli diantaranya :

a) Pembiayaan *murabahah*

Pembiayaan ini adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahn keuntungan yang disepakati.

b) Pembiayaan *Salam*

Merupakan pengertian yang sederhana, *ba' I as-salam* berarti pembelian barang yang diserahkan dikemudian hari sedangkan pembayaran dilakukan dimuka.

c) Pembiayaan *Isthisna*

Transaksi *ba' I al-isthisna* merupakan kontrak penjualan antara pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat baarang lalu berusaha bersama orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasi yang telah disepakati.¹⁴

3) Pembiayaan dengan prinsip sewa menyewa diantaranya :

a) Pembiayaan *ijarah*

¹⁴ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008) hlm. 107

Adalah perjanjian sewa menyewa suatu barang dalam waktu tertentu melalui pembayaran sewa.

b) Pembiayaan ijarah muntahiyah biltamlik

Pembiayaan ini adalah transaksi sewa-menyewa antara pemilik objek sewa dengan penyewa untuk mendapat imbalan atas objek sewa yang disewakan dengan opsi perpindahan hak milik objek sewa.

4) Penyertaan Modal

Penyertaan modal yaitu penanaman dan bank syariah dalam bentuk saham pada perusahaan yang bergerak oada bidang keuangan syariah, termasuk penanaman dana dalam bentuk surat utang dengan opsi saham, atau jenis transaksi tertentu berdasarkan prinsip syariah yang berdampak bank syariah memiliki saham pada perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan syariah.

5) Penyertaan Modal Sementara

Penyertaan modal sementara yaitu penyertaan modal bank islam dalam perusahaan untuk mengatasi kegagalan pembiayaan atau piutang sebagaimana yang dimaksud dalam ketentuan bank Indonesia yang berlaku, termasuk dalam surat utang konvensi dengan opsi saham atau jenis transaksi tertentu yang berakibat bank Islam memilikinsaham pada perusahaan nasabah.

6. Prinsip-prinsip Pembiayaan

Dalam analisis pembiayaan, Khasmir menggunakan prinsip 5C yaitu ¹⁵:

a. *Character* (Karakter)

Karakter adalah watak atau sifat dari calon debitur. Tujuan untuk memberikan keyakinan kepada lembaga keuangan bahwa sifat atau watak calon debitur dapat dipercaya untuk membayar pembiayaan.

Selain itu ada kendala dalam menilai karakter karena masing-masing manusia mempunyai sifat atau watak yang berbeda satu sama dengan yang lainnya. Maka dari itu bagian pembiayaan harus menguasai praktek untuk dapat mengetahui sifat atau watak dari calon debitur tersebut. Untuk menilai debitur harus memenuhi unsur-unsur *character* yaitu :

- 1) Dapat dipercaya
- 2) Baik Akhlaknya
- 3) Kemampuan untuk membayar pembiayaan

b. *Capacity* (Kemampuan)

Untuk menilai kemampuan calon debitur dalam membayar pembiayaan, dapat dihubungkan dengan kemampuannya mengelola bisnis serta kemampuan mencari laba. Maka pada akhirnya akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan pembiayaan. Ada beberapa metode pendekatan yang dapat dilakukan yaitu :

- 1) Pendekatan Historis, yaitu menilai nasabah dari sejarah usaha nasabah yang bersangkutan, apakah usahanya banyak mengalami kegagalan atau perkembangan yang semakin maju.
- 2) Pendekatan Finansial, yaitu dengan menilai posisi neraca dan laporan perhitungan laba rugi untuk beberapa periode terakhir untuk mengetahui seberapa besar keuntungan dan kerugian serta resiko usahanya.

¹⁵ Khasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013, hlm. 95.

c. *Collateral* (Jaminan)

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon debitur baik yang berupa fisik (barang) maupun non fisik (surat berharga). Jaminan yang dititipkan akan dicairkan secepat mungkin dengan syarat jika calon debitur melakukan penyimpangan terhadap kesepakatan awal. Sehingga unsur-unsur yang terkandung dalam *collateral* adalah :

- 1) Harus dilihat kebenarannya.
- 2) Memiliki nilai yang murah atau bisa laku dipasaran.
- 3) Barang jaminan mempunyai nilai tinggi daripada jumlah pengajuan pembiayaan.

d. *Capital* (Modal)

Untuk mengetahui sumber pembiayaan yang dimiliki debitur terhadap usaha yang akan dibiayai. Calon nasabah wajib memiliki sejumlah dana guna dapat berpartisipasi dalam pembiayaan. Besarnya kemampuan modal calon nasabah dapat diketahui laporan keuangan perusahaan yang dimiliki. Semakin besar perusahaan yang dimiliki, semakin mudah memperoleh data modal sendiri. Adapun unsur-unsur modal antara lain :

- 1) Mempunyai sumber dana.
- 2) Penggunaan modal yang efektif.

e. *Condition* (Kondisi)

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga menilai bagaimana kondisi ekonomi sekarang dan dimasa yang akan datang sesuai dengan sektor masing-masing dalam kondisi perekonomian yang kurang stabil sebaiknya pembiayaan untuk sektor tertentu.

Penilaian terhadap kondisi ini untuk sejauh mana kondisi yang mempengaruhi perekonomian suatu daerah sehingga dapat memberikan dampak baik maupun buruk.

7. Kualitas Pembiayaan

Unsur utama dalam menentukan kualitas tersebut oleh waktu pembayaran bagi hasil, pembayaran angsuran maupun pelunasan pokok pembiayaan dan dirinci, sebagai berikut:

- a. Lancar, Kredit yang digolongkan lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: Pembayaran tepat waktu, perkembangan rekening Bank dan tidak ada tunggakan serta sesuai dengan persyaratan kredit. Hubungan debitur dengan Bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan akurat. Dokumentasi kredit lengkap dan pengikatan agunan kuat.
- b. Dalam Perhatian Khusus (DPK), Kredit yang digolongkan. Dalam Perhatian Khusus (DPK) apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga sampai 90 hari Jarang mengalami cerukan *overdraft*. Hubungan debitur dengan Bank baik dan debitur selalu menyampaikan informasi keuangan secara teratur dan masih akurat. Pelanggaran perjanjian kredit tidak prinsipil
- c. Kurang lancar, Kredit yang digolongkan kurang lancar apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 90 hari sampai dengan 180 hari. Terdapat cerukan atau *overdraft* yang berulang kali khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas. Hubungan debitur dengan Bank memburuk dan informasi keuangan debitur tidak dapat dipercaya, dokumentasi kredit kurang lengkap dan pengikatan agunan yang lemah. Pelanggaran terhadap persyaratan pokok kredit. Perpenjangan kredit untuk menghubungkan kesulitan keuangan.
- d. Diragukan, Kredit yang digolongkan diragukan apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 180 hari sampai 270 hari. Terjadi cerukan atau *overdraft* yang bersifat permanen khususnya untuk menutupi kerugian operasional dan kekurangan arus kas. Hubungan

debitur dengan Bank semakin memburuk dan informasi keuangan debitur tidak tersedia atau tidak dapat dipercaya. Dokumentasi kredit tidak lengkap dan pengikatan agunan yang lemah.

- e. Macet, Kredit yang digolongkan Macet apabila memenuhi kriteria sebagai berikut: Terdapat tunggakan pembayaran pokok dan atau bunga yang telah melampaui 270 hari. Dokumentasi kredit dan atau pengikatan agunan tidak ada.

B. Pembiayaan *Murabahah*

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah berasal dari kata *ribhu* (keuntungan), yaitu prinsip *bai''* (jual beli) di mana harga jualnya terdiri dari harga pokok barang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Pada *murabahah*, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun dicicil.¹⁶ Pembiayaan *murabahah* merupakan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba.

Murabahah adalah suatu pembiayaan dengan akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, di mana penjual harus memberi tahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya¹⁷. Zainal Arifin mengartikan *murabahah* sebagai jual-beli dimana harga dan keuntungan disepakati antar penjual dan pembeli¹⁸.

¹⁶Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, hlm. 1

¹⁷ M. Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah; Suatu Pengenalan Umum*, Tazkia Institue, Jakarta, 1999, hlm. 101

¹⁸Zainal Arifin, *Memahami Bank Syaria''ah Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek*, Alvabet, Jakarta, 2001, hlm. 21.

Sedangkan ketentuan umum murabahah dalam perbankan syariah dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.59: *Murabahah* dapat dilakukan berdasarkan pesanan atau tanpa pesanan. Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah.

Murabahah adalah suatu jual beli dengan harga dan keuntungan tertentu yang diketahui oleh para pihak yang terlibat di dalamnya. Selain itu, pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan prinsip jual beli yang pada dasarnya merupakan penjualan dengan keuntungan (*margin*) tertentu yang ditambahkan di atas biaya perolehan. Pada mulanya, *murabahah* dalam Fiqih Islam tidak ada hubungannya dengan pembiayaan. *Murabahah* dalam Islam berarti jual beli di mana penjual memberitahukan kepada pembeli biaya perolehan dan keuntungan yang diinginkannya.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli yang harga jualnya ditambah keuntungan dan pembayarannya dilakukan dengan tangguh.

2. Dasar Hukum *Murabahah*

Landasan hukum syariah mengenai pembiayaan dengan akad murabahah yakni sebagai berikut:

1) Al-Qur'an

QS. Al-Baqarah ayat 275

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا... ۞

“...dan Allah telah mehalalkan jual beli dan meg Haramkan riba..”

QS. A-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ... ۞

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

2) Hadist

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكََةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلْطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ (رواه ابن ماجه عن صهيب

Dari Suhaib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah saw bersabda “Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual-beli secara tanggung, muqaradhah (mudharabah), dan mencampurkan gandum dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual.” (hadist Ibnu Majah)¹⁹

3. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun dan syarat *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

- a. Rukun pembiayaan murabahah:²⁰
 - 1) Pihak yang berakad: penjual dan pembeli
 - 2) Objek yang diakadkan: Barang yang diperjualbelikan dan harga
 - 3) *Sighat/ Akad*: Serah (*Ijab*) dan Terima (*Qabul*)
- b. Adapun syarat-syarat umum *murabahah* yaitu:
 - 1) Pihak yang berakad :
 - a) Adanya kerelaan kedua belah pihak.
 - b) Memiliki kemampuan untuk melakukan jual beli.

¹⁹ Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim, 2007), hlm. 40.

²⁰ Sri Dewi Anggadini, “Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur”, *Majalah Ilmiah*, UNIKOM, VOL. 9, No. 2, hlm. 192

2) Barang atau obyek :

- a) Barang itu ada meskipun tidak di tempat, namun ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu.
- b) Barang itu milik sah penjual atau seseorang
- c) Barang yang diperjualbelikan harus berwujud
- d) Barang itu tidak termasuk kategori yang diharamkan
- e) Apabila benda bergerak, maka barang itu bisa langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai penjual. Sedangkan bila barang itu tidak bergerak dapat dikuasai pembeli setelah dokumentasi jual beli dan perjanjian atau akad diselesaikan.

3) Harga:

- a) Harga jual bank adalah harga beli ditambah keuntungan
 - b) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian
 - c) Sistem pembayaran dan jangka waktunya disepakati bersama.
- c. Ketentuan umum *murabahah* dalam lembaga keuangan syari'ah:²¹
- 1) Lembaga keuangan syariah dan anggota harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.

²¹Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah, hlm. 3

- 3) Lembaga keuangan syariah membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Lembaga keuangan syariah membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama lembaga keuangan syariah sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Lembaga keuangan syariah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- 6) Lembaga keuangan syariah kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini lembaga keuangan syariah harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada anggota berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Anggota membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak lembaga keuangan syariah dapat mengadakan perjanjian khusus dengan anggota.
- 9) Jika lembaga keuangan syariah hendak mewakilkan kepada anggota untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik lembaga keuangan syariah.²²

d. Resiko Pembiayaan Murabahah²³

- 1) sebuah. Default atau kelalaian di mana pelanggan dengan sengaja melakukannya tidak membayar angsuran.
- 2) Fluktuasi harga komparatif. Hal ini terjadi jika penjualan harga barang di pasar naik setelah bank membelinya seharga

²²Adiwarman Karim, *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2006, hlm, 280.

²³ Riska Wijayanti, Vanni, K. M. Fiduciary Dispute Settlement of Murabaha Contract in PT. Al-Ijarah Indonesia Finance. *Journal of Islamic Economic Laws*, 2(2), 178-192. (2019).

pelanggan. Bank tidak dapat mengubah harga jual.

- 3) Penolakan pelanggan. Barang yang dikirim dapat ditolak oleh pelanggan karena berbagai alasan. Bisa jadi karena rusak di transit, sehingga pelanggan tidak mau menerimanya. Itu adalah mengapa lebih baik menutup objek murabahah menggunakan asuransi. Kemungkinan lain adalah karena pelanggan merasa bahwa spesifikasi barang berbeda dengan yang dipesan. Jika lembaga keuangan Islam telah menandatangani pembelian dan kontrak penjualan, barang tersebut akan menjadi milik bank. Dengan demikian, bank memiliki risiko untuk menjualnya kepada pihak lain.
- 4) Dijual. Murabahah adalah jual beli dengan hutang, maka ketika akad ditandatangani, barang milik pelanggan. Pelanggan adalah bebas melakukan apapun terhadap asetnya, termasuk menjualnya. Jika ini terjadi, risiko gagal bayar akan besar.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Profil BMT Al-Hikmah

1. Sejarah Perusahaan

KSPPS BMT Al-Hikmah adalah sebuah lembaga ekonomi swadya masyarakat yang tumbuh dan berkembang di wilayah kecamatan Ungaran. Lahirnya KSPPS BMT Al-Hikmah ini diawali dengan adanya pertemuan tokoh-tokoh masyarakat babadan dan sekitarnya pada tanggal 24 September 1998 di masjid Wahyu Langensari melalui rapat yang dihadiri 30 orang yang siap menjadi anggota/pendiri. Tujuan dari KSPPS BMT Al-Hikmah ini untuk menciptakan sebuah lembaga perekonomian masyarakat sebagai sarana untuk meningkatkan kualitas kehidupan sosial ekonomi umat Islam. Dengan sasaran utama para pedagang dan pengusaha kecil serta masyarakat umum lapisan lapis bawah di kecamatan Ungaran.

Salah satu unit usahanya ialah unit simpan pinjam dengan menggunakan sistem bagi hasil. Adapun target yang hendak dicapai adalah terbentuknya pusat perekonomian umat melalui kegiatan usaha mencapai kesejahteraan hidup umat. Meniti keberangkatannya koperasi KSPPS BMT Al-HIKMAH mulai beroperasi di kompleks pasar Babadan Blok B-26, pada tanggal 15 Oktober 1998 dengan modal awal Rp. 1.500.000. Modal awal tersebut berasal dari simpanan pokok, simpanan pokok khusus, dan simpanan wajib. Pengelola KSPPS BMT Al-HIKMAH dipercayakan kepada empat orang pengelola yang telah mendapatkan pelatihan melalui Proyek Penanggulangan Pekerja Trampil (P3T) di asrama haji Donohudan, Solo.

Dalam perkembangannya, KSPPS BMT Al-Hikmah mengalami perkembangan yang cukup pesat. Selama 22 tahun berdiri, anggota yang menanamkan modal pun meningkat yang diikuti dengan meningkatnya jumlah nominal simpanan yang harus disetorkan. Untuk

pembiayaan yang disalurkan juga mengalami peningkatan aset dan tentunya meningkat pula laba dan rugi setiap bulannya.

Kemajuan dan perkembangan KSPPS BMT Al-Hikmah yang berdiri berdasarkan latar belakang jenis usaha, asal daerah, pendidikan dan status sosial yang berbeda menunjukkan rasa kepercayaan masyarakat yang cukup besar terhadap adanya KSPPS BMT Al-Hikmah. Kemajuan KSPPS BMT Al-Hikmah tidak terlepas dari kerjasama dan peran dari pegawai KSPPS BMT Al-Hikmah. Saat ini BMT AL-HIKMAH menempati kantor di Jl. Jend. Sudirman No.12 Mijen Gedanganak Ungaran Timur Kabupaten Semarang, dengan kantor cabang :

- a. Komplek pasar Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat 50518.
- b. Komplek Terminal Pasar Karangjati No.11 Kec. Bergas.
- c. Jl. Sanban-Jimbaran RT.01/01 Ds. Samban Bawen.
- d. Jl.TirtomoyoNo.07 Bandungan, Telp. 0298-521414
- e. Jl. Raya Gunungpati-Boja Ds. Ngabean No.05 Gunungpati Kota Semarang Telp. 024-6932092. ²⁴

2. Tujuan Dan Sasaran

Tujuan :

- a. Menyelamatkan kelompok-kelompok usaha lapisan masyarakat bawah dan situasi krisis ekonomi.
- b. Menambah modal kerja bagi masyarakat lapisan paling bawah dan kecil.
- c. Mengembangkan kelompok usaha masyarakat agar lebih produktif.

Sasaran :

- a. Tersedianya dana permdalan untuk anggota.

²⁴ Data dari BMT Al-Hikmah Ungaran.

- b. Menghimpun dan menyalurkan kepada anggotanya yang melaksanakan aktifitas usaha yang produktif dan prospektif kepada para anggota 58.
- c. Memberikan pelayanan pinjaman kepada anggotanya yang melaksanakan usaha untuk modal kerja dengan prosedur yang mudah dan murah.

3. Visi Dan Misi BMT Al-Hikmah

a. Visi :

“Menjadi lembaga keuangan mikro syariah yang sehat, profesional dan terpercaya di Jawa Tengah.”

b. Misi :

- 1) Meminimalkan NPL (*Non Personal Loan.*)
- 2) Memperbaiki struktur permodalan.
- 3) Meningkatkan penghimpunan dana anggota dan calon anggota.
- 4) Meningkatkan pendapatan koperasi.
- 5) Menciptakan SDM yang handal dan kompeten.
- 6) Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap koperasi BMT.
- 7) Merupakan pengelolaan koperasi secara profesional

4. Badan Hukum Lembaga KSPPS BMT Al-Hikmah

Berangkat dari semangat bahwa KSPPS BMT Al-Hikmah adalah milik masyarakat, bukan milik perorangan, golongan, dan kelompok tertentu. KSPPS BMT Al-Hikmah memiliki badan hukum koperasi. KSPPS BMT Al-Hikmah mendapatkan akta pendirian No : 047/BH/KDK.II.I/III/1999 tanggal 02 Maret 1999 dan telah mengalami perubahan Anggaran Dasar menjadi Tingkat Jawa Tengah.

B. Struktur KSPPS BMT Al-Hikmah

1. Struktur Organisasi KSPPS BMT Al-Hikmah Ungaran :

a. Pengawas

Ketua : Gatot Indratmoko, SE

Anggota 1 : Drs. H. Abu Hanafi

Anggota 2 : Drs. Toni Irianto

b. Pengurus

Ketua : Muhari S. Ag

Sekretaris : Ichsan Ma'arif, ST

Bendahara : Asroti S.Pd

c. Pengelola

1) Kantor Pusat dan Cabang Mijen Gedanganak

a) Kepala Operasional : MD Burhanudin M, S.Pd

b) Pengelola : Mudhofar

Heni Fajar Rukiyanti, S.Pd

Sayfur Rohman

Dani Mahardika Safik Badi Aliana

Saefudin

c) Staff Pusat : Isna Ira Setyawati, SE

d) Umum : Nur Khasan

2) Kantor Cabang Babadan

a) Kepala Operasional : Awing Fraptiyo, SE

b) Pengelola : Abdurrohim Yuni Fatmawati, SE

Nurul Ariyani Ridwanullah

Nurul Huda Amrullah Salamti

3) Kantor Cabang Karangjati

a) Kepala Operasional : Mujana

b) Pengelola : Ahwat Adi Wibowo Abdul Chamid

Fahrul Saktiana

- 4) Kantor Cabang Bawen
 - a) Kepala Operasional : Supandriyo, A,Md
 - b) Pengelola : Zulikhan Yahya Dian Irfani, A.Md

- 5) Kantor Cabang Bandungan
 - a) Kepala Operasional : Sulamin
 - b) Pengelola : Mashyudi, A.Md
Nurjanah Adi Tiya

- 6) Kantor Cabang Gunungpati
 - a) Kepala Operasional : Eko Susilo, SE
 - b) Pengelola : Ahmad Syarifudin Kharis Muhandis
Nida Ulwiyah, S.HiSefi Aprilia, A.Md

C. Uraian Tugas

1. Pengurus

- a. Menyusun kebijakan umum BMT yang telah dirumuskan dalam Rapat Anggota.
- b. Melakukan pengawasan operasional BMT dalam bentuk :
 - 1) Persetujuan pembiayaan untuk suatu jumlah tertentu.
 - 2) Pengawasan tugas Manager atau pengelola.
- c. Bersama pengelola menetapkan komite pembiayaan.
- d. Melaporkan perkembangan BMT kepada anggota dalam Rapat Anggota.

2. Dewan Pengurus Syariah (DPS)

Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan pelaksanaan pengelolaan BMT.

3. Pengawas

- a. Mengawasi jalannya operasional BMT, meliputi dan membuat rekomendasi produk baru BMT.
- b. Membuat pernyataan secara berkala, bahwa BMT diawasi sesuai dengan ketentuan syariah.

4. General Manajer

- a. Menjabarkan kebijakan umum BMT yang telah dibuat dewan pengurus dan sudah disetujui BMT.
- b. Menyusun dan menghasilkan rencana kerja dan anggaran, proyeksi financing dan financing yang kemudian disampaikan kepada dewan pengurus untuk mendapatkan persetujuan RAT.
- c. Menyetujui penyaluran dana sesuai dengan batas wewenang.
- d. Mempertimbangkan dan melakukan penambahan, peningkatan, serta pemberhentian karyawan sesuai dengan persetujuan BMT.
- e. Mengelola dan mengawasi pengeluaran biaya-biaya harian untuk tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan.

5. Manajer

- a. Menyusun rencana strategi yang mencakup : pandangan pihak eksekutif, prediksi tentang kondisi lingkungan, perkiraan posisi perusahaan pesaing.
- b. Mengusulkan rencana strategi kepada strategi kepada dewan pengawas untuk di sahkan dalam RAT maupun non RAT.
- c. Mengusulkan rancangan anggaran dan rencana kerja dan baitul tanwil, baitul maal, quantum quality, SBU lainnya kepada dewan pengawas yang nantinya disahkan dalam RAT.

6. Admin Pembiayaan

- a. Melakukan pelayanan dan pembiayaan kepada anggota.
- b. Menyusun rencana pembiayaan.
- c. Menerima berkas pengajuan pembiayaan.
- d. Mengajukan berkas pembiayaan hasil analisis kepada komisi pembiayaan.
- e. Melakukan analisis pembiayaan.
- f. Melakukan pembinaan anggota pembiayaan agar tidak macet.
- g. Melakukan administrasi pembiayaan.
- h. Membuat laporan perkembangan pembiayaan.

7. Teller

- a. Memberikan pelayanan kepada anggota baik penarikan maupun penyetoran tabungan atau angsuran.
- b. Menghitung keadaan keuangan atau transaksi setiap hari.
- c. Mengatur dan menyiapkan pengeluaran uang tunai yang telah disetujui oleh manajer cabang.
- d. Menandatangani formulir serta slip dari anggota serta mendokumentasikannya.

8. *Customer Service (CS)*

- a. Memberikan pelayanan kepada nasabah dalam memberikan informasi produk kepada calon anggota.
- b. Membantu anggota dalam melakukan proses pembukuan rekening simpanan.
- c. Membantu anggota dalam melakukan proses penutupan rekening simpanan.
- d. Memberikan informasi saldo simpanan anggota.
- e. Mempersiapkan buku simpanan untuk anggota.
- f. Mempersiapkan berkas permohonan pembukuan rekening simpanan anggota.
- g. Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada anggota, terutama dalam menangani permasalahan transaksi anggota.

9. Marketing

- a. Bertanggungjawab kepada manajer pemasaran atas semua pekerjaan yang menjadi tanggungjawabnya.
- b. Melakukan peagihan terhadap anggota yang mengajukan pembiayaan di BMT.
- c. Mengambil tabungan milik anggota yang menabung tetapi tidak bisa datang ke kantor untuk melakukan penarikan.
- d. Mensosialisasikan produk-produk BMT kepada masyarakat.

- e. Menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat yang membutuhkan dana untuk mengembangkan bidang usaha atau yang lainnya.

D. Ruang Lingkup Usaha

1. Produk Penghimpunan Dana (Simpanan)

a. Simpanan Sukarela Lancar (SI RELA)

Simpanan Sukarela Lancar merupakan simpanan anggota masyarakat yang didasarkan akad wadiah yad dhamanah. Atas ijin penitip dana yang disimpan pada rekening SIRELA dapat dimanfaatkan oleh KSPPS BMT Al-Hikmah. Penarikan maupun penyetoran dapat dilakukan oleh pemegang rekening setiap saat.²⁵

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan.
- 2) Syarat pembukuan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah atau titipan.
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp 10.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp 10.000
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.

Syarat :

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SI RELA.
- 3) Menyerahkan fotocopy KTP/SIM yang masih berlaku.

²⁵ Brosur Jasa Layanan Simpanan BMT Al-Hikmah Ungaran

- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp 25.000 dan simpanan wajib Rp 10.000

b. Simpanan Pelajar (SIMPEL)

Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi yang berprestasi.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi pelajar dan mahasiswa.
- 2) Syarat pembukuan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulan.
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukuan rekening minimum Rp 10.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp 10.000
- 9) Penyetoran dan penarikan simpanan dapat dilakukan sewaktu-waktu pada jam kerja.
- 10) Dapat mengajukan beasiswa bagi pelajar atau mahasiswa yang berprestasi.

Syarat :

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL.
- 3) Menyerahkan fotocopy Kartu Pelajar atau Kartu Mahasiswa.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok Rp 25.000

c. Simpanan Sukarela Qurban (SISUQUR)

Simpanan Sukarela Qurban adalah simpanan anggota yang dirancang khusus sebagai sarana mempersiapkan dana untuk

melaksanakan ibadah penyembelihan hewan qurban. Penyetoran dapat dilakukan sewaktu-waktu sedangkan penarikan atau pencairannya hanya dapat dilakukan pada bulan Dzulhijah saat pelaksanaan penyembelihan hewan qurban.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan.
- 2) Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- 3) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 4) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.
- 5) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- 6) Pembukaan rekening minimum Rp 25.000
- 7) Setoran selanjutnya minimum Rp 10.000
- 8) Saldo minimum yang harus dipelihara Rp 10.000
- 9) Hanya dapat diambil pada saat akan melakukan ibadah Qurban atau Aqiqah.

Syarat :

- 1) Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- 2) Mengisi aplikasi pembukaan rekening SI SUQUR.
- 3) Menyerahkan fotocopy KTP atau SIM yang masih berlaku.
- 4) Bagi anggota baru wajib membayar simpanan pokok sebesar Rp 25.000

d. Simpanan Ibadah Haji (SI HAJI)

Simpanan Ibadah Haji merupakan inovasi baru daei KSPPS BMT Al-Hikmah yang dikhususkan bagi anda masyarakat muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 18 tahun keatas.
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah.

- 3) Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam online SISKOHAT Kementerian Agama.
- 4) Tersedia fasilitas Dana Talangan Haji hingga senilai Rp 22.500.000
- 5) Bebas biaya administrasi bulanan.
- 6) Pembukaan awal rekening Rp 50.000
- 7) Setoran selanjutnya minimal Rp 50.000
- 8) Biaya penutupan rekening penyetoran porsi Haji Rp 10.000
- 9) Gratis biaya penutupan rekening (jika setelah penyetoran porsi Haji).
- 10) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan pembayaran biaya Ibadah Haji.
- 11) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji.

e. Simpanan Ibadah Umroh (SI UMROH)

Simpanan Terencana Ibadah Umroh merupakan inovasi baru dari KSPPS BMT Al-Hikmah sebagai sarana mempersiapkan dana sarana mempersiapkan dana secara berkala sesuai jangka waktu yang diinginkan dalam melaksanakan Ibadah Umroh.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan yang berencana melaksanakan ibadah umroh.
- 2) Penyetoran setiap bulan sesuai dengan tanggal yang diinginkan oleh anggota.
- 3) Jumlah setoran setiap bulan tidak berubah (tetap) dan sesuai dengan jangka waktu yang diinginkan.
- 4) Memperoleh bagi hasil simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran ibadah umroh.
- 5) Bebas administrasi bulanan.

- 6) Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan ibadah umroh.

f. Simpanan Sukarela Berjangka (SI SUKA)

Merupakan simpanan berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah.

Fitur :

- 1) Diperuntukkan bagi anggota perorangan atau lembaga.
- 2) Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah (bagi hasil).
- 3) Pilihan jangka waktu fleksibel 3, 6, 9, 12, dan 24 bulan.
- 4) Tidak dikenakan biaya administrasi.
- 5) Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- 6) Bagi hasil langsung menambah saldo simpanan harian.
- 7) Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (*automatic roll over*).
- 8) Setoran minimal Rp 500.000
- 9) Dapat souvenir menarik untuk simpanan dengan jangka waktu 12 dan 24 bulan.
- 10) Dapat dijadikan pembiayaan di KSPPS BMT Al-Hikmah.

g. Simpanan Wajib Berhadiah (SI WADIAH)

Merupakan simpanan wajib dengan fitur yang diperuntukkan bagi anggota, simpanan dengan jangka waktu tertentu yang dapat ditarik sebelum jatuh tempo.

Syarat :

- 1) Menyetor simpanan si wadiah sebesar Rp 200.000/bulan.

- 2) Setiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari satu kesempatan.
- 3) Jangka waktu penyetoran simpanan sela 24 bulan.
- 4) Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 8, 16, dan 24.
- 5) Setiap anggota dipastikan mendapat hadiah sesuai dengan undian.
- 6) Setiap anggota berhak mendapatkan fcc/ujrah/bonus pada akhir periode simpanan.

2. Produk Pembiayaan

a. Pembiayaan Multi Barang dengan Prinsip Jual Beli Murabahah

Akad Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan termasuk harga pembelian barang kepada pembeli kemudian mensyaratkan atasnya laba atau keuntungan dalam jumlah tertentu.

Keuntungan pembiayaan pemilikan sepeda motor di KSPPS BMT Al-Hikmah diantaranya :

- 1) Melayani semua jenis sepeda motor pabrikan Jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI).
- 2) Persyaratan mudah dengan proses cepat.
- 3) Uang muka 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.
- 4) Bagi hasil kompetitif sesuai dengan kesepakatan.
- 5) Bagi hasil diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan.
- 6) Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan *Dealler* atau *Leasing*.
- 7) Jangka waktu maksimal sampai dengan waktu 3 tahun.
- 8) Apabila menyelesaikan pembiayaan sebelum jangka waktu akan diperoleh potongan dan tidak akan dikenakan pinalti.

9) Fasilitas asuransi TLO (optimal).

b. Pembiayaan Multi Jasa dengan Prinsip Ijarah

Akad Ijarah adalah akad pemindahan hak guna (manfaat) atas suatu barang atau jasa dalam waktu waktu tertentu melalui pembayaran sewa atau upah tanpa diikuti pemindahan kepemilikan. Fasilitas ini diperuntukan bagi anggota yang terkendala dalam membayar biaya pendidikan, biaya sewa rumah maupun biaya rumah sakit dan biaya perjalanan.

KSPPS BMT Al-Hikmah siap membantu membayarkan kebutuhan anggota dan mengembalikan pembiayaan dan jasa seara angsuran atau sesuai tempo kesepakatan.

Syarat :

- 1) Bersedia menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah.
- 2) Memiliki usaha atau penghasilan tetap.
- 3) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- 4) Bersedia disurvei apabila pihak BMT memerlukan.
- 5) Melengkapi administrasi :
 - a) Fotocopy KTP suami istri
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK)
 - c) Fotocopy Surat Nikah
- 6) Melampirkan jaminan asli atau fotocopy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar.

c. Pembiayaan Multi Jasa (Kerjasama Mudharabah / Musyarakah)

Fasilitas pembiayaan diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya agar usahanya tersebut menjadi lebih besae dan menguntungkan. KSPPS BMT Al-Hikmah siap menjadi mitra

sebagai pemodal atau bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut.

Syarat :

- 1) Bersedia menjadi anggota KSPPS BMT Al-Hikmah.
- 2) Memiliki usaha produktif dan berprospektif.
- 3) Bersedia di suvey dilokasi usaha yang diajukan.
- 4) Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- 5) Melangkasi persyaratan :
 - a) Fotocopy KTP suami istri.
 - b) Fotocopy Kartu Keluarga (KK).
 - c) Fotocopy Surat Nikah.
 - d) Melampirkan jaminan asli dan fotocopy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah atau Surat Kios/Los Pasar.²⁶

3. Produk Jasa

a. Si Gadai

Layanan jasa yang diperuntukkan bagi anggota yang menginginkan bantuan jasa dari pihak KSPPS BMT Al-Hikmah dalam memenuhi kebutuhan anggota. Layanan gadai barang seperti perhiasan, handphone, alat elektronik, kendaraan bermotor, alat-alat rumah tangga.

Keunggulan :

- 1) Mudah
Cukup membawa barang yang akan digadai dengan bukti kepemilikan dan identitas diri.
- 2) Cepat
Uang cair dalam waktu 30 menit.
- 3) Aman
Memberikan jaminan keamanan terhadap barang yang dititipkan.

²⁶ Brosur Jasa Layanan Pembiayaan BMT Al-Hikmah Ungaran.

4) Berkah

Dikelola dengan sistem syariah yang berlandaskan atas dasar prinsip tolong menolong.

BAB IV

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

A. IMPLEMENTASI AKAD MURABAHAH PADA BMT AL-HIKMAH CABANG BANDUNGAN

Pada BMT Al-Hikmah Cabang Bandungan terdapat 2 akad yg dipakai pada produk pembiayaan, yaitu Murabahah, & Al Ijarah. Dalam penerapannya yg paling sering dipakai merupakan akad Murabahah, sebagai akibatnya akad yg lainnya kurang optimal pada penerapannya. Akad Murabahah dalam biasanya dipakai dalam produk pembiayaan buat pembelian barang-barang investasi. Tetapi pada BMT Al Hikmah cabang Bandungan diterapkan dalam pembiayaan multi barang. Meskipun akad Murabahah bisa dipakai menjadi akad buat aneka macam macam pembiayaan, akan namun pihak BMT seharusnya memberi memahami akad-akad apa saja yg dipakai buat pembiayaan pada anggota, sebagai akibatnya sanggup menentukan mau menggunakan akad apa yg memang seharusnya dipakai agar sesuai dengan jenis pembiayaan. Tidak sanggup dipungkiri, akad Murabahah dipakai lantaran mudah diterapkan, sehingga tidak mengherankan jika KSPPS BMT Al Hikmah cabang Bandungan menerapkan akad Murabahah dalam produk pembiayaan.

Berikut adalah beberapa faktor yang menyebabkan akad murabahah lebih banyak digunakan dibandingkan dengan akad yang lainnya:²⁷

1. Akad murabahah mudah diterapkan.

Mengubah sistem perekonomian masyarakat menjadi sistem perekonomian sesuai syari'ah bukanlah hal yang mudah bahkan

²⁷Sugeng Widodo, *Moda Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*, Yogyakarta: Kaukaba, 2014, cet1, h. 427-428

membutuhkan waktu yang lama. Karena sistem konvensional sudah melekat pada kehidupan masyarakat. Hal inilah yang menyebabkan akad murabahah lebih banyak digunakan daripada akad lainnya karena terdapat kemiripan dengan konvensional.

2. Pendapatan BMT dapat diprediksi

Dalam pembiayaan akad murabahah pihak BMT dapat mengetahui pendapatan yang akan diterima. Dalam transaksi murabahah hutang nasabah adalah harga jual yang dikeluarkan pihak BMT, sedangkan didalam harga jual terdapat porsi harga pokok dan keuntungan yang akan diterima.

3. Tidak perlu mengenal nasabah secara mendalam

Dalam hal ini hubungan antara anggota dengan pihak BMT adalah hutang piutang. Sehingga pihak anggota harus membayar hutang senilai harga jual yang sepakati. Berbeda dengan pembiayaan dengan menggunakan akad lainnya, seperti mudhorobah/ kerjasama yang harus mengetahui calon nasabahnya secara mendalam, dikarenakan resiko yang muncul lebih besar.

4. Resiko yang mungkin muncul sedikit

Resiko yang mungkin muncul dalam pembiayaan akad murabahah lebih sedikit dibandingkan dengan akad lainnya. Karena dalam hal ini pendapatan yang akan diterima oleh BMT sudah dapat diketahui melalui besar margin yang ditanggung. Lain halnya dengan akad lainnya yang mempunyai resiko besar yaitu seperti mudharabah/ musyarakah. Dalam mudharabah bank belum mengetahui secara pasti berapa pendapatan yang akan diperoleh. Pihak bank juga harus memberikan pembinaan dan pengamatan secara terus – menerus agar tidak terjadi manipulasi laporan keuangan oleh pihak nasabah. Karena penyedia dana (shohibul maal) dalam hal ini adalah pihak bank, menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian, atau pelanggaran kesepakatan.

Murabahah dapat diimplementasikan kepada :

a. Pengadaan barang

Transaksi ini dilakukan oleh bank syariah dengan prinsip jual beli murabahah, seperti pengadaan sepeda motor, kulkas, kebutuhan barang untuk investasi untuk pabrik dan sejenisnya.

b. Modal kerja (modal kerja barang)

Penyediaan barang persediaan untuk modal kerja dapat dilakukan dengan prinsip jual beli murabahah. Sebenarnya, penyediaan modal kerja berupa uang tidak terlalu tepat menggunakan prinsip jual beli murabahah. Transaksi pembiayaan modal kerja dalam bentuk barang atau uang lebih tepat menggunakan prinsip mudharabah (bagi hasil) atau musyarakah (penyertaan modal).

c. Renovasi rumah (pengadaan material renovasi rumah)

Pengadaan material renovasi rumah dapat menggunakan mekanisme jual beli murabahah. Barang-barang yang diperjualbelikan adalah segala bentuk barang yang dibutuhkan untuk renovasi rumah, seperti bata merah, genteng, cat, kayu dan lain – lain²⁸.

Adapun beberapa ketentuan yang harus dipenuhi pada saat pengajuan pembiayaan murabahah di BMT AL-Hikmah Cabang Bandung, yaitu sebagai berikut :

1. Anggota mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau modal kerja kepada pihak BMT. Adapun syarat-syarat pengajuan pembiayaan, yaitu:

a. Bersedia menjadi anggota BMT

²⁸ Wawancara pribadi dengan Bapak Sulamin selaku kepala kantor cabang Bandung, hari Selasa, Tanggal 7 Juni 2022.

- b. Memiliki usaha dan atau berpenghasilan tetap
 - c. Mengisi formulir pembiayaan
 - d. Melengkapi persyaratan administratif:
 - e. foto copy KTP suami istri
 - f. Foto copy KK
 - g. Foto copy surat nikah
 - h. Melampirkan surat jaminan asli dan foto copy
 - i. Melampirkan pembayaran pajak terbaru²⁹
2. Jika pihak BMT menyetujui pengajuan pembiayaan anggota tersebut, pihak BMT akan membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah kepada pedagang.
 3. Pihak BMT kemudian menawarkan aset tersebut kepada anggota dan anggota harus menerima (membeli) sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat.
 4. Pihak BMT dan anggota yang mengajukan pembiayaan membuat kontrak jual beli dengan akad murabahah.
 5. Dalam jual beli ini, pihak BMT meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 6. Jika anggota yang mengajukan pembiayaan tersebut menolak untuk membeli barang tersebut, biaya riil BMT dibayar dari uang muka tersebut.
 7. Nilai jaminan minimal 50% dari harga jual saat transaksi.

Di BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan ada dua macam *akad murabahah*, yaitu sebagai berikut:

1. MBA Angsuran, yaitu akad *murabahah* yang digunakan untuk produk pembiayaan umum, misalnya untuk pembelian barang (motor, kulkas, furniture), modal usaha.

²⁹ Sutan Remy Sjahdaeni, Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya, Jakarta: Prenadamedia Group, 2015 cet-2, h. 195

2. MBA Paras, yaitu akad *murabahah* digunakan untuk produk pembiayaan yang berhubungan dengan renovasi rumah.

Perhitungan margin antara MBA angsuran dan MBA paras sama, yang membedakan keduanya hanya dari segi kegunaannya saja. Dan kedua jenis akad *murabahah* tersebut pembayarannya diangsur selama jangka waktu yang sudah disepakati oleh pihak BMT dan pihak anggota yang mengajukan pembiayaan. Jangka waktu maksimal yang diberikan oleh BMT yaitu 3 tahun, namun apabila pihak nasabah keberatan bisa sampai batas maksimal 5 tahun³⁰.

B. FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI UMAT NON-MUSLIM MENGGUNAKAN MURABAHAH ANGSURAN PADA BMT AL-HIKMAH CABANG BANDUNGAN

Konsumen adalah orang yang menggunakan produk atau jasa untuk dirinya sendiri, keluarganya, orang lain, atau organisme lain, tetapi tidak untuk tujuan komersial. Sedangkan konsumen dalam pengertian Pasal 1 (2) Undang-Undang Perilaku Konsumen menggunakan semua barang atau jasa yang ada di masyarakat baik untuk kepentingan dirinya sendiri maupun untuk kepentingan orang lain. Dari kedua pengertian di atas, konsumen adalah orang yang menggunakan barang atau jasa untuk kepentingan sendiri atau orang lain. Hal ini menimbulkan anggapan bahwa pengguna adalah konsumen yang baru saja mengkonsumsi suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh orang lain (perusahaan). Dengan kata lain, ada hubungan antara konsumen dan pelaku usaha tanpa perlu adanya konsep kontrak.

Hubungan ini dipengaruhi oleh perilaku konsumen tergantung pada produk atau jasa yang dijual. Menurut Loudon dan Della Bitta,

³⁰ Wawancara Pribadi dengan Bapak Sulamin, Selaku Pimpinan Kantor Cabang Bandungan, hari selasa Tanggal 7 Juni 2022,

perilaku konsumen adalah proses pengambilan keputusan individu dan aktivitas fisik yang melibatkan semua individu lain dalam mengevaluasi, memperoleh, menggunakan, atau mengabaikan barang dan jasa. Pengambilan keputusan konsumen non muslim tentu saja menarik karena beberapa alasan.. Namun, tentu bukan hanya sebatas motivasi penerapan syariah saja yang dijadikan sebagai motivasi, ada hal lain yang jadi motivasi BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan, yaitu agar lebih membantu dan memudahkan penggunaan produk-produk BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan untuk semua kalangan termasuk masyarakat non muslim.

Salah satu produk forum keuangan yg paling diminati nasabah non muslim merupakan produk pembiayaan. Alasan nasabah non muslim menentukan produk pembiayaan, lantaran faktor kebutuhan seorang nasabah akan membutuhkan dana untuk melakukan suatu usaha. Dari sinilah nasabah non muslim mulai membandingkan antara bunga yg diberikan forum keuangan konvensional menggunakan sistem margin yg diberikan forum keuangan syariah.

Penelitian ini dilakukan dengan mewawancarai informan yang berprofesi mendekati kecenderungan yaitu wirausaha, yang semuanya merupakan nasabah BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan. Dari output wawancara dihasilkan warta tentang minat nasabah non muslim terhadap produk pembiayaan murabahah pada BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan. Dari output wawancara tersebut, diperoleh warta tentang minat nasabah non muslim terhadap produk pembiayaan murabahah pada BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan, yaitu mengenai alasan yg melatarbelakangi mengapa menentukan pembiayaan murabahah & mengapa menentukan BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan.

Faktor-faktor yg mensugesti ketertarikan akan minat nasabah non muslim buat pembiayaan pada forum keuangan syariah merupakan

pengetahuan nasabah mengenai forum keuangan syariah, konsekuensi terhadap perjanjian, kehalalan investasi yg dilakukan forum keuangan syariah, penyelesaian kasus antara nasabah menggunakan forum keuangan syariah, pelayanan & integritas pegawai keuangan syariah, prinsip titipan atau simpanan, prinsip bagi output, prinsip jual beli, prinsip akad sewa & ketertarikan terhadap forum keuangan syariah itu sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Masyudi selaku marketing di BMT Al-Hikmah Bandungan terdapat beberapa faktor yang mendorong nasabah non muslim untuk melakukan pembiayaan di lembaga keuangan syariah antara lain:

1. Sistem yang lebih adil dan menentramkan bagi umat.
2. Memiliki payung hukum perundang-undangan.
3. Proses pembiayaan *murabahah* sangat mudah dan dapat dipahami oleh nasabah non muslim karena sama dengan sistem jual beli.
4. Skema pembiayaan yang sederhana, proses yang mudah dan cepat merupakan daya tarik utama untuk memilih pembiayaan di BMT Al-himah.
5. Tidak ada diskriminasi antara anggota muslim dan non muslim.
6. Antara pihak BMT dan anggota terjalin silaturahmi yang sangat erat.

Selain alasan di atas, lokasi berdirinya BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan termasuk daerah strategis. Hal itu dikarenakan lokasi BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan berada di jalan yang terletak di dekat pasar, dimana terdapat usaha-usaha masyarakat. Lokasi yang berada dekat dengan aktifitas keseharian nasabah menjadikan BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan menjadi pilihan nasabah non muslim untuk melakukan aktivitas menitipkan, menginvestasikan, dan melakukan pembiayaan. Aktifitas keseharian nasabah dalam hal ini adalah tempat dimana nasabah non muslim

beraktivitas melewati BMT AL-Hikmah. Sebab tempat memang dirasa memiliki suatu yang sangat penting dalam menarik minat nasabah, sehingga nasabah dapat melakukan aktivitas dalam berinteraksi dengan BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan.

Hal ini dibenarkan oleh Masyudi, sebagai bagian tim marketing, beliau menjelaskan bahwa untuk saat ini BMT AL-Hikmah Cabang Bandungan, produk pembiayaan *murabahah* adalah tren terbaru bagi nasabah non muslim, dengan spesifikasi pembiayaan yang sangat di minati oleh nasabah non muslim dalam menjalankan suatu proyek usaha. Jadi sebagian besar nasabah non muslim cenderung memilih produk pembiayaan *murabahah* dalam mengembangkan bisnis. Jadi sampai saat ini, pembiayaan dengan akad *murabahah* masih lebih diminati oleh nasabah non muslim karena fitur-fitur yang diberikan sesuai dengan kebutuhan nasabah.³¹

³¹ Wawancara dengan Masyudi pada tanggal 7 Juni 2022

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat mengambil kesimpulan.

1. Pembiayaan murabahah pada BMT Al-Hikmah diimplementasikan pada MBA Angsuran dan MBA Paras. Pada MBA Angsuran diperuntukan untuk pembelian barang konsumtif. Sedangkan pada MBA Paras digunakan untuk produk pembiayaan yang berhubungan dengan renovasi rumah. Perhitungan margin antara MBA angsuran dan MBA paras sama, hanya kegunaannya saja yang berbeda. Implementasi dari akad murabahah di BMT Al-Hikmah juga sudah sesuai dengan syariah dengan berlandaskan AL-Quran dan Hadist.
2. Adapun faktor yang mempengaruhi minat nasabah non muslim untuk menggunakan produk MBA ini seperti karena sistemnya lebih adil, berpayung pada undang-undang, proses pengajuan mudah, tidak membedakan antara anggota muslim dan non muslim, serta silaturahmi antara BMT dan anggota terjalin erat.

B. Saran

Ada beberapa saran bagi peneliti yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut terhadap penelitian dengan tema ini setelah ini, diantaranya:

1. Implementasi pembiayaan murabahah harus sesuai dengan prinsip nya agar mamp menarik lebih banyak nasabah.
2. Pada Bagi calon nasabah non muslim hendaknya lebih dalam hal mencari informasi mengenai lembaga keuangan syariah dan produknya.

Sebab banyak produk-produk yang sangat baik bagi nasabah non muslim, dan sesuai dengan ketentuan ajaran islam, sedangkan agama non islam mengajarkan hukum riba itu haram.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhipratama, A. A. (2018). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan Nasabah Non-Muslim untuk Menggunakan Bank Syariah* (Master's thesis : Universitas Islam Indonesia).
- Adiwarman, Karim. 2010. *Bank Islam; Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta : Raja Grafindo Persada.
- Ahmad, Supriyadi. 2003. “*Sistem Pembiayaan Berdasarkan Prinsip Syari’ah (Suatu Tinjauan Yuridis terhadap Praktik Pembiayaan di Perbankan Syari’ah di Indonesia)*”.
- Alfiani, M., Anwar, A. Z., & Darwanto, D. 2018. *Analisis Pembiayaan Murabahah Pada BMT. Jesya* (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah).
- Anggadini, Sri Dewi. “*Penerapan Margin Pembiayaan Murabahah pada BMT As-Salam Pacet-Cianjur*”, *Majalah Ilmiah, UNIKOM, VOL. 9, No. 2*.
- Antonio, M. Syafi’i. 1999. *Bank Syari’ah; Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Tazkia Institue.
- Antonio, Muhammad Syafi’i. 2001. *Bank Syari’ah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani.
- Arifin, Zainal. 2001. *Memahami Bank Syaria’ah Lingkup Peluang, Tantangan dan Prospek*. Alvabet: Jakarta.
- Fatwa Dewan Syari’ah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.
- Haryoso, L. 2017. *Penerapan prinsip pembiayaan syariah (murabahah) pada BMT Bina Usaha di Kabupaten Semarang*. Semarang : Law and Justice.
- Ilyas, R. 2015. *Konsep pembiayaan Dalam perbankan syari’ah*. Jurnal Penelitian.
- Kasmir. 2008. *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: Rajawali).
- Kasmir. 2008. *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada).
- Modul BMT AL-HIKMAH.
- Muhamad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta : Rajawali Press.
- Rivai, Veithzal, Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking Sebuah Teori, konsep, dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Sjahdaeni, Sutan Remy. 2015. *Perbankan Syariah Produk-produk dan Aspek-aspek Hukumnya*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Surakhmadi. 1999. *Metode Penelitian Survai*, Jakarta : anec.
- Sutrisno, Hadi. 2004. *Metedologi Risert*. Yogyakarta : Andi off set.

- Wawancara Pribadi dengan ibu Ancilia, Selaku nasabah dari BMT Al-Hikmah, hari selasa Tanggal 7 Juni 2022.
- Wawancara pribadi dengan Bapak sulamin selaku kepala kantor cabang Bandung, hari Selasa, Tanggal 7 Juni 2022.
- Wibowo, Edi. 2004. *Mengapa Memilih Bank Syariah*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Widodo, Sugeng. 2014. *Modal Pembiayaan Lembaga Keuangan Islam*, Yogyakarta: Kaukaba.
- Wijayanti, Riska & Vanni, K. M. (2019). *Fiduciary Dispute Settlement of Murabaha Contract in PT*. Al-Ijarah Indonesia Finance. Journal of Islamic Economic Laws.
- Zulkfli, Sunarto. 2007. *Panduan Praktis transaksi Perbankan Syariah*, (Jakarta: Zikrul Hakim).

LAMPIRAN

1. Penarikan Peserta Magang di BMT Al-Hikmah



2. Brosur Produk BMT Al-Hikmah

SIHAJI/UMROH

Simpanan Ibadah Haji/ Umroh

Simpanan Ibadah Haji/ Umroh merupakan inovasi baru BMT AL HIKMAH yang dikhususkan bagi Anda Masyarakat Muslim yang berencana menunaikan Ibadah Haji/ Umroh.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan usia 10 tahun keatas.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah.
- Bekerjasama dengan Bank Syariah Mandiri dalam Online dengan SISKOHAT Kementerian Agama.
- Tersedia fasilitas pembiayaan Dana Talangan Haji / umroh sampai dengan Rp. 25 juta dari BMT AL HIKMAH (syarat ketentuan & berlaku)
- Bebas biaya administrasi bulanan. Pembukaan rekening awal minimum Rp. 500.000,-.
- Setoran berikutnya minimum Rp. 50.000,-.
- Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan diakumulasikan sebagai tambahan dalam pembayaran biaya Ibadah Haji/ Umroh.
- Penarikan simpanan dapat dilakukan setelah jangka waktu yang telah disepakati atau anggota sudah siap untuk melaksanakan Ibadah Haji/ Umroh.

SISUKA

Simp. Suka Rela Berjangka

Sisuka merupakan Simpanan Berjangka dengan prinsip syariah yang memberikan hasil investasi yang optimal bagi anggota BMT AL HIKMAH.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan/ lembaga.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah mutlaqah (bagi hasil)
- Pilihan jangka waktu fleksibel 6, 12 dan 24 bulan.
- Tidak dikenakan biaya administrasi.
- Bagi hasil yang optimal dengan nisbah yang kompetitif.
- Bagi hasil langsung menambah saldo Simpanan Harian.
- Jangka waktu dapat diperpanjang otomatis (automatic roll over).
- Setoran Minimal Rp. 500.000,-
- Dapat dijadikan jaminan pembiayaan di BMT AL HIKMAH.

JANGKA WAKTU	NISBAH BMT	NISBAH ANGGOTA
6 Bulan	60 %	40 %
12 Bulan	50 %	50 %
24 Bulan	40 %	60 %

Kantor Cabang :

- Mijen : Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.1, Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519 Telp/Fax 024-6924415
- Babadan : Komplek Ps. Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat 50518 Telp. 024 - 6922743
- Karangati : Komplek Terminal Ps. Karangati No. 11 Koc. Bergas 50532 Telp. 0298 - 525657
- Bawen : Jl. Samban - Jimbaran RT 01/01 Ds. Samban Bawen Telp. 0298 - 521414
- Bandungan : Jl. Tirtomoyo No.07 Bandungan Telp. 0298 - 711151
- Gunungpati : Jl. Raya Gunungpati - Bola Ds. Ngabean No.05 Gunungpati Kota Semarang Telp. 024-6932092



BMT AL HIKMAH
K S P P S
UNGERAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat :
Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2, Mijen
Gedanganak Ungaran Timur 50519
Telp/Fax 024-6924415
email: bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

LAYANAN SIMPANAN

SIRELA

Simp. Sukarela Lancar

Simpanan Syariah yang sangat terjangkau bagi Anda dan semua kalangan masyarakat serta bebas biaya administrasi.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi anggota perorangan / lembaga.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yadlomanah.
- Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Penyetoran dan Penarikan Simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIRELA
- Menyerahkan Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-

SIMPEL

Simpanan Pelajar

Simpanan Pelajar merupakan simpanan yang ditujukan kepada para pelajar dan mahasiswa yang menginginkan memiliki rekening simpanan yang akan terus bertumbuh dan berkesempatan untuk mengajukan beasiswa bagi pelajar yang berprestasi.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi pelajar / mahasiswa.
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad wadiah yadlomanah.
- Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 10.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Penyetoran dan Penarikan Simpanan dapat dilaksanakan sewaktu-waktu pada jam kerja

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SIMPEL
- Menyerahkan Foto copy Kartu Pelajar / Kartu Mahasiswa.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib minimal sebesar Rp. 10.000,-

SISUQUR

Simpanan Sukarela Qurban

Simpanan Syariah yang dirancang khusus bagi anda sebagai sarana mempersiapkan dana untuk melaksanakan Ibadah Qurban atau Aqiqah.

FITUR :

- Diperuntukkan bagi Anggota perorangan / lembaga
- Syarat pembukaan simpanan yang sangat ringan.
- Bebas biaya administrasi bulanan.
- Berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah.
- Memperoleh Bagi Hasil Simpanan yang akan ditambahkan secara otomatis setiap bulan.
- Pembukaan rekening minimum Rp. 25.000,-
- Setoran selanjutnya minimum Rp. 10.000,-
- Saldo minimum yang harus dipelihara Rp. 10.000,-
- Hanya dapat diambil pada saat akan melaksanakan Ibadah Qurban atau Aqiqah.

SYARAT :

- Mengisi aplikasi pendaftaran anggota BMT.
- Mengisi aplikasi pembukaan rekening SISUQUR
- Menyerahkan Foto copy KTP/SIM yang masih berlaku.
- Bagi Anggota Baru wajib membayar Simpanan Pokok sebesar Rp. 25.000,- dan simpanan wajib sebesar Rp. 10.000,-

HADIAH UTAMA

1 unit Honda Revo Fit

DAPATKAN HADIAH MENARIK

- 1 Mesin Cuci Sharp
- 1 Lemari Es 1 Pintu
- 1 Handphone Android
- 3 Televisi Berwarna 14"
- 6 Magicom
- 6 Kompor Gas 2 Tungku
- 9 DVD Player
- 9 Kompogas 1 Tungku
- 21 Setrika Listrik
- 43 Bingkisan Menarik

CARANYA MUDAH

- Setiap bulan menyeter simpanan SI WADIAH sebesar Rp. 200.000,-
- Tiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari 1 kesempatan.
- Jangka Waktu penyeteran selama 24 Bulan.
- Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 8, 16 dan 24.
- Setiap anggota dipastikan akan mendapatkan hadiah sesuai undian yang diperoleh.

BMT AL HIKMAH
 UNGARAN KAB. SEMARANG
 BH NO. 047/BH/KDK.11.1/III/99 TGL. 2 MARET 1999

SI WADIAH
 Simpanan Wajib Berhadiah

Kantor Pusat :
 Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2,
 Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519
 Telp/Fax 024-6924415 E-mail : bmtalhikmahsmg@yahoo.co.id

Hubungi :

PEMBIAYAAN MITRA USAHA
Kerjasama Mudharabah / Musyarakah

BMT AL HIKMAH
K S P P S
UNGARAN - KAB. SEMARANG

Kantor Pusat :
Jl. Jenderal Sudirman No.12 Lt.2
Mijen Gedanganak Ungaran Timur 50519
Telp/Fax 024-4924415
E-mail : bmtalikhmahung@yahoocp.id

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang menginginkan permodalan dalam pengembangan usaha yang digelutinya, agar usahanya tersebut menjadi lebih besar dan menguntungkan. BMT AL HIKMAH siap menjadi mitra sebagai pemodal ataupun bermitra sebagai partner dalam mengembangkan usaha anggota tersebut

LAYANAN PEMBIAYAAN

SYARAT :

- Bersedia menjadi anggota BMT AL HIMAH.
- Memiliki usaha produktif dan prospektif.
- Bersedia di survey dilokasi usaha yang diajukan.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Melengkapi persyaratan administratif.
 - Foto copy KTP Suami Istri.
 - Foto copy Kartu Keluarga (KK)
 - Foto copy data pendukung usaha.
 - Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar

MULTIUSAHA PERTANIAN PERIKANAN

PERDAGANGAN INDUSTRI PETERNAKAN

RUMAH TANGGA

PEMBIAYAAN MULTI BARANG
Dengan Prinsip Jual Beli Mubarahah

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang menginginkan memiliki barang atau peralatan usaha guna mendukung kegiatan usaha anggota. BMT AL HIKMAH siap membantu mewujudkan keinginan anda untuk memiliki barang impian tersebut dengan proses mudah, cepat dan harga terjangkau.

KEUNGGULAN PEMBIAYAAN PEMILIKAN SEPEDA MOTOR DI BMT AL HIKMAH

- Melayani Semua Jenis Sepeda Motor Pabrikasi Jepang (HONDA, YAMAHA, SUZUKI, KAWASAKI).
- Persyaratan Mudah dengan proses cepat.
- Uang muka minimal 30% dari harga kendaraan yang diinginkan.
- Margin diperhitungkan dari harga pokok dikurangi dengan uang muka yang disetorkan.
- Total angsuran lebih ringan dibandingkan dengan Dealer / Leasing.
- Jangka Waktu Maksimal sampai dengan 3 tahun.
- Fasilitas Asuransi TLO (optional).

PEMBIAYAAN MULTI JASA
Dengan Prinsip Jasa Ijarah

Fasilitas Pembiayaan diperuntukkan bagi Anggota yang terkendala dalam membayar Biaya Pendidikan, Biaya Sewa Rumah, Biaya Sewa Tempat Usaha, Biaya Perawatan Rumah Sakit, Biaya Perjalanan dan Biaya Lain yang diperlukan. BMT AL HIKMAH siap membantu membayar kebutuhan Biaya tersebut dan anggota mengembalikan pembiayaan dan jasanya secara angsuran atau tempo sesuai dengan kesepakatan.

SYARAT :

- Bersedia menjadi anggota BMT AL HIKMAH.
- Memiliki usaha dan atau penghasilan tetap.
- Mengisi aplikasi pengajuan pembiayaan yang telah disediakan.
- Bersedia di survey apabila pihak KJKS BMT memerlukan.
- Melengkapi persyaratan administratif.
 - Foto copy KTP Suami Istri
 - Foto copy Kartu Keluarga (KK)
 - Foto copy Surat Nikah
 - Melampirkan foto copy BPKB Kendaraan, Sertifikat Tanah / Surat Kios / Los Pasar.
 - Untuk Jaminan BPKB Kendaraan dilengkapi dengan foto copy STNK, sedangkan untuk jaminan sertifikat dilengkapi dengan SPPT terbaru dan Surat Keterangan dari Kelurahan.

Biaya Sewa Tempat Mengajar

Biaya Sewa Tempat Usaha

Biaya Pendidikan

Biaya Pengobatan

Biaya Perjalanan

PEMBIAYAAN TALANGAN HAJI

Ketentuan:

- Sudah terdaftar sebagai anggota KSPPS BMT Al-Hikmah
- Pembiayaan dengan akad Ijarah Multijasa
- Pembiayaan Tanpa Jaminan
- Uang Muka / Down Payment/ Urbun Minimal Rp. 2,5 Jt Belum Termasuk Biaya Administrasi & Pembukaan Rekening
- Ujrah Pembiayaan setara 1,25 % perBulan Flat
- Jangka waktu Maksimal 60 bulan (5 th)



Uang Muka	Talangan	Adm & Semp	ANGSURAN				
			1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
2.500.000	22.500.000	400.000	2.198.250	1.218.750	956.250	760.000	686.250
3.000.000	28.000.000	400.000	2.198.333	1.311.667	986.111	793.333	641.667
3.500.000	31.500.000	400.000	2.095.417	1.184.683	885.972	718.667	627.083
4.000.000	31.000.000	400.000	2.012.500	1.137.500	845.833	700.000	612.500
4.500.000	30.500.000	400.000	1.964.583	1.110.417	825.694	683.333	597.917
5.000.000	25.000.000	400.000	1.918.667	1.083.333	805.556	666.667	583.333

Fasilitas:

- Pengurusan rekening Bank Syariah
- Pendampingan ke KEMENAG sampai mendapat Porsti Haji



PEMBIAYAAN TALANGAN UMROH

Ketentuan:

- Sudah terdaftar sebagai anggota KSPPS BMT Al-Hikmah
- Pembiayaan dengan akad Ijarah Multijasa
- Pembiayaan Menggunakan Jaminan
- Uang Muka / Down Payment/ Urbun Minimal Rp. 2,5 jt
- Belum Termasuk Biaya Administrasi & Pembukaan Rekening
- Ujrah Pembiayaan setara 1,5 % perBulan Flat
- Jangka waktu Maksimal 60 bulan (5 th)

Uang Muka	Talangan	Setor & Awal	ANGSURAN				
			1 Tahun	2 Tahun	3 Tahun	4 Tahun	5 Tahun
2.500.000	22.500.000	400.000	2.212.500	1.275.000	962.500	806.250	712.500
3.000.000	28.000.000	400.000	2.183.333	1.246.667	941.111	788.333	686.667
3.500.000	21.500.000	400.000	2.114.167	1.218.333	918.722	770.417	680.833
4.000.000	21.000.000	400.000	2.065.000	1.190.000	888.333	752.500	665.000
4.500.000	20.500.000	400.000	2.015.833	1.161.667	878.944	734.583	649.167
5.000.000	20.000.000	400.000	1.968.667	1.133.333	858.556	718.667	633.333

SI WADIAH

Simpanan Wajib Berhadiah



GRAND PRIZE

1 Sepeda Motor HONDA VARIO CW

Dapatkan hadiah-hadiah menarik:

- 1 Mesin Cuci Sharp
- 1 Lemari Es 1 pintu
- 1 Handphone Android
- 3 Televisi berwarna 14"
- 6 Magic com
- 6 Kompor Gas 2 Tangku
- 9 DVD Player
- 9 Kompor Gas 1 Tangku
- 21 Setrika Listrik
- 43 Bingkisan Menarik

Caranya mudah sekali

- Setiap Bulan Menyeter Simpanan SI WADIAH sebesar Rp 200.000,-
- Tiap anggota diperbolehkan untuk mendaftar lebih dari 1 kepesertaan
- Jangka Waktu penyeteran selama 24 bulan
- Pengundian hadiah dilaksanakan dalam 3 tahap pada periode 08, 16 dan 24
- Setiap anggota dipastikan akan mendapatkan hadiah sesuai undian yang diperoleh
- Setiap anggota berhak mendapatkan bagi hasil pada akhir periode simpanan

Kantor Pusat: Jl. Jend Soedirman No. 12 Mijan Gedanganak Ungaran Timur Telp. 024-6924415
Cabang Babadan: Komplek Pasar Babadan Blok E 23-25 Ungaran Barat Telp. 024-6922743
Cabang Karangjati: Komplek Terminal Pasar Karangjati No 11 Bergas Telp 0298-525657
Cabang Bawen: Jl. Samban - Jimbaran Dan. Secang RT 01/01 Ds. Samban Bawen Telp. 024-70603355
Cabang Bandungan: Jl. Tirtomoyo No. 07 Bandungan Telp. 0298-711151
Cabang Gunungpati: Jl. Taman Sirewa No. 13 Sekaran Gunungpati Semarang Telp. 024-86458188
e-mail: bmtalikhmah@gmail.com

3. Slip Pembiayaan yang ada di BMT Al-HIKMAH



SLIP PENCAIRAN DEBET

Tanggal : _____

KREDIT

DEBET

NO. PERKIRAAN

NO. PERKIRAAN

Rp.

Keterangan

Supervisor	Kasir
------------	-------



SLIP ANGSURAN

Tanggal / /

JENIS ANGSURAN		Nama :	Uraian		Nominal	
<input type="checkbox"/> BBA	<input type="checkbox"/> RAHN		Alamat :	1. Pokok	Rp.	
<input type="checkbox"/> MBA	<input type="checkbox"/> MBA Angs.	2. Bahas		Rp.		
<input type="checkbox"/> PARAS	<input type="checkbox"/> MBA PARAS	No. Pby. :	3. CR	Rp.		
<input type="checkbox"/> QH	<input type="checkbox"/> _____	Cabang :	4. Denda	Rp.		
<input type="checkbox"/> Al Ijarah	<input type="checkbox"/> _____		Jumlah	Rp.		
Angsuran Ke	Supervisor	Tanda Tangan Kasir	Tanda Tangan & Nama Jelas	Ket. :		



SLIP SETORAN

Tanggal / /

JENIS SETORAN		Nama :	Jumlah Setoran	
<input type="checkbox"/> Si Reli	<input type="checkbox"/> Si Wadiah		Alamat :	Rp.
<input type="checkbox"/> Si Suka	<input type="checkbox"/> Simp. Pokok	No. Rek. :		Terbilang
<input type="checkbox"/> Si Suqur	<input type="checkbox"/> Simp. Wajib	Cabang :		
<input type="checkbox"/> Saras	<input type="checkbox"/> Simsus			
<input type="checkbox"/> Simpel	<input type="checkbox"/> Adm. Pemby			
<input type="checkbox"/> Si Haji	<input type="checkbox"/> _____			
Supervisor	Tanda Tangan Kasir	Tanda Tangan Penyeter	Ket. :	

SLIP PENCAIRAN KREDIT

Tanggal : _____

DEBET

NO. PERKIRAAN

KREDIT

NO. PERKIRAAN

Rp. _____

Keterangan

Supervisor

Kasir

SLIP PENARIKAN

Tanggal / /

JENIS PENARIKAN <input type="checkbox"/> Si Rela <input type="checkbox"/> Si Wadiah <input type="checkbox"/> Si Suka <input type="checkbox"/> S. Pokok <input type="checkbox"/> Si Suqur <input type="checkbox"/> S. Wajib <input type="checkbox"/> Saras <input type="checkbox"/> Simsus <input type="checkbox"/> Simpel <input type="checkbox"/> CR <input type="checkbox"/> Si Haji <input type="checkbox"/> _____	Nama : Alamat : No. Rek. : Cabang :	Jumlah Penarikan Rp. _____ Terbilang _____	
	Supervisor	Kasir	Tanda Tangan Penarik

SLIP ANGSURAN

Tanggal / /

JENIS ANGSURAN <input type="checkbox"/> BBA <input type="checkbox"/> RAHN <input type="checkbox"/> MBA <input type="checkbox"/> MBA Angs. <input type="checkbox"/> PARAS <input type="checkbox"/> MBA PARAS <input type="checkbox"/> QH <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/> Al Ijarah <input type="checkbox"/> _____	Nama : Alamat : No. Pby. : Cabang :	Uraian 1. Pokok 2. Bahas 3. CR 4. Denda Jumlah	Nominal Rp. Rp. Rp. Rp. Rp.	
	Angsuran Ke	Supervisor	Tanda Tangan Kasir	Tanda Tangan & Nama Jelas

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. IDENTITAS DIRI

Nama : Meyra Maulina A.S
NIM : 1905015051
Tempat dan Tanggal Lahir : Grobogan, 15 Mei 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Belum Kawin
Agama : Islam
Alamat : Jl. Abubakar ds. Dorolegi dsn. Waruk RT
01/RW 02 Kec. Godong Kab. Grobogan
No. Hp : 085714062871
Email : meyracantik15@gmail.com

B. RIWAYAT HIDUP

SD N 2 DOROLGI : Tahun 2006-2013
SMP N 1 GODONG : Tahun 2013-2016
SMA N 1 GODONG : Tahun 2017-2019
UIN Walisongo Semarang : Tahun 2019-sekarang

C. PENGALAMAN MAGANG

BMT Al-Hikmah Bandungan : Tahun 2022

Demikian merupakan riwayat hidup saya yang dibuat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 14 Juni 2022

Deklarator

MEYRA MAULINA A.S

NIM. 1905015051

