

**ANALISIS STRATEGI AKAD *MURABAHAH BIL WAKALAH*
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA
PEMBIAYAAN KUR KECIL DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP BANYUWANGI ROGOJAMPI 2**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:
Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SHIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
APRIL 2023**

**ANALISIS STRATEGI AKAD *MURABAHAH BIL WAKALAH*
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA
PEMBIAYAAN KUR KECIL DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP BANYUWANGI ROGOJAMPI 2**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150



Disetujui Pembimbing:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak
NIP. 199803012018012001

**ANALISIS STRATEGI AKAD MURABAHAH BIL WAKALAH
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA
PEMBIAYAAN KUR KECIL DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP BANYUWANGI ROGOJAMPI 2**

SKRIPSI

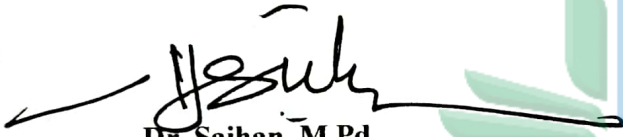
telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah

Hari : Jumat
Tanggal : 23 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Dr. Saihan, M.Pd
NIP. 197202172005011001


Rini Puji Astuti, S.Kom, M.Si
NUP. 2016118302

Anggota:

1. Prof. Dr. Moch. Chotib, S.Ag., M.M. 
2. Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak. 

Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Khondan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

**ANALISIS STRATEGI AKAD *MURABAHAH BIL WAKALAH*
DALAM MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA
PEMBIAYAAN KUR KECIL DI BANK SYARIAH INDONESIA
KCP BANYUWANGI ROGOJAMPI 2**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Perbankan Syariah



Oleh :

Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150



Disetujui Pembimbing:

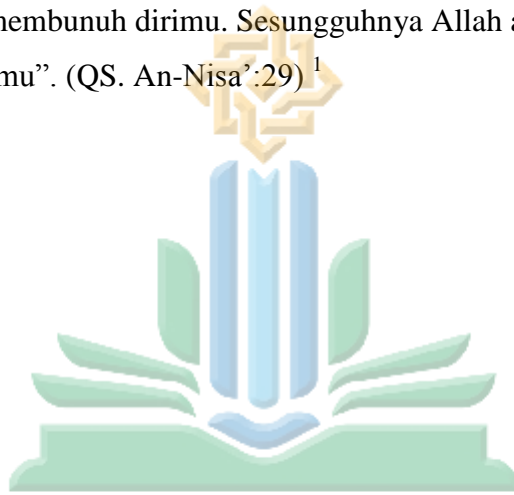
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M.Ak
NIP. 199803012018012001

MOTTO

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجْرَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”. (QS. An-Nisa’:29)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Al-Qur'an, 4:29.

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah wasyukurillah segala puji bagi Allah SWT serta sholawat dan salam tetap tercurah limpahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, dalam terselesainya karya tulis ini penulis persembahkan kepada:

1. Kepada Ayah saya Elly Usman dan Ibu tercinta Ibu Wagisri. Terima kasih yang tiada hentinya untuk beliau yang selalu berjuang untuk putri kecilnya agar bisa Sarjana. Semoga selalu bisa membahagiakan Ayah dan Ibu di dunia dan di akhirat.
2. Kepada seluruh teman-temanku baik dari Perbankan Syariah 3, teman PPL dan teman KKN. Terutama Mbak Pras, Hany, Wardah, Fera, Khotim, Alfiani, Indana, Yogik, Ryan yang selalu membantu dan memberikan semangat. Semoga kebaikan dan ketulusan hati kalian dalam berteman dan *support* saya dapat menjadikan ladang pahala untuk kalian.
3. Segenap guru dan dosen yang telah memberikan ilmunya semoga kelak menjadi ilmu yang barokah dan bermanfaat. Amin.
4. Almamater UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan seluruh dosen UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember khususnya Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam yang telah ikhlas meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan ilmu kepada penulis.
5. Teman-teman Perbankan Syariah khususnya PS 3 angkatan 2019 yang telah menjadi teman seperjuangan dan saling berbagi ilmu selama perkuliahan di UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah wasyukurillah wa ala nikmatillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan anugerah kesehatan, kenikmatan, rahmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini disusun dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan studi strata satu (S1) Program Studi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kasih kepada semua pihak yang sudah membantu penulis dalam penyelesaian skripsi ini, khususnya dalam memberikan ide-ide serta diskusi untuk mewarnai uraian dalam skripsi ini. Oleh karena itu izinkan penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto., M.M selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang senantiasa mengayomi mahasiswa.
2. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang senantiasa mengayomi mahasiswa.
3. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah membimbing selama proses akademik.
4. Prof. Dr. Moch Chottib, S.Ag, M.M selaku Dosen Penasehat Akademik (DPA) Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang

telah meluangkan waktu untuk membimbing, memotivasi hingga skripsi ini selesai.

5. Dr. Nurul Setianingrum, S.E, M.M. Selaku Koordinator Program Studi Perbankan Syariah Jember yang telah membimbing selama proses akademik berlangsung hingga peneliti bisa menyelesaikan program studi Perbankan Syariah dengan baik.
6. Dr. Nur Ika Mauliyah, SE., M. Ak. selaku Dosen Pembimbing yang penuh kesabaran dan keteladanan meluangkan waktu dan memberikan pemikirannya untuk membimbing dan mengarahkan peneliti dalam pelaksanaan penelitian dan penulisan skripsi dan juga telah merestui pembahasan skripsi ini.
7. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan serta staf dan karyawan fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pelayanannya.
8. Pihak Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 yang telah memberikan izin untuk penelitian dan memberikan informasi yang dibutuhkan.
9. Segenap pihak atas bantuannya baik moral maupun material secara langsung atau tidak dalam penyelesaian skripsi ini.

Jember, 10 April 2023

Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150

ABSTRAK

Siti Ayu Agustin, 2023: *Analisis Strategi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.*

Kata Kunci: Strategi Murabahah Bil Wakalah, Minat Nasabah, Pembiayaan KUR Kecil.

Analisis strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil merupakan kegiatan untuk mengenalkan atau mempromosikan pembiayaan KUR kecil dengan menggunakan strategi yang sudah dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2. pembiayaan KUR kecil menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Dalam pembiayaan tersebut tentunya akan menggunakan prinsip syariah sesuai dengan akad yang sudah disepakati antara nasabah dan bank. Dalam pelaksanaannya tentu terdapat berbagai kebijakan yang dapat menimbulkan akibat terhadap pelaksanaan kebijakan tertentu dari penerapan akad *murabahah bil wakalah*.

Fokus penelitian pada skripsi ini yaitu :1) Bagaimana penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil? 2) Bagaimana strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil? 3) Bagaimana implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil?.

Tujuan penelitian ini untuk 1) Mengetahui penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil. 2) untuk mengetahui strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil 3) Mengetahui implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil.

Untuk mengidentifikasi masalah tersebut, peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *field research* (penelitian lapangan). Teknik penentuan subyek penelitian menggunakan teknik *purposive*. Teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Adapun hasil penelitian ini adalah strategi yang digunakan dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah* yaitu dengan melakukan wawancara secara *face to face* kepada nasabah untuk lebih memudahkan pihak bank menjelaskan mengenai pembiayaan KUR kecil kepada nasabah. Selain itu, strategi yang digunakan yakni strategi pemasaran dengan menggunakan segmentasi pasar. Bank melakukan dengan cara menentukan variabel segmentasi yang digunakan dan selanjutnya mengumpulkan data segmentasi setelah itu merencanakan dan mempromosikan produk KUR kecil. Jadi hal itu dapat menarik minat nasabah. Untuk implikasi akad *murabahah bil wakalah* pada produk KUR kecil, yaitu bagi pihak bank atau nasabah yang melakukan pelanggaran maka akan dikenakan sanksi baik itu sanksi pidana maupun sanksi denda.

DAFTAR ISI

	Halaman
JUDUL PENELITIAN	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Fokus Penelitian.....	10
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian	11
E. Definisi Istilah.....	12
F. Sistematika Pembahasan	14
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN	16
A. Penelitian Terdahulu	16
B. Kajian Teori	39
1. Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i>	39
2. Strategi	43

3. Minat Nasabah	46
4. Pembiayaan KUR Kecil	58
BAB III METODE PENELITIAN	62
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	62
B. Lokasi Penelitian.....	63
C. Subyek Penelitian.....	63
D. Teknik Pengumpulan Data.....	64
E. Analisis Data	67
F. Keabsahan Data.....	70
G. Tahap-tahap Penelitian.....	70
H. Sistematika Penelitian.....	72
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	74
A. Gambaran Objek Penelitian	74
B. Gambaran Umum Penelitian.....	78
C. Penyajian Data dan Analisis.....	80
1. Penerapan Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil.....	80
2. Strategi Menerapkan Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil	86
3. Implikasi Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil..	93

D. Pembahasan Temuan.....	100
1. Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil..	100
2. Strategi Menerapkan Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil.....	102
3. Implikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil..	104
BAB V PENUTUP.....	107
A. Kesimpulan	107
B. Saran.....	108
DAFTAR PUSTAKA	110
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
1. Matrik Penelitian	
2. Pernyataan Keaslian Tulisan	
3. Jurnal Penelitian	
4. Surat Izin Penelitian	
5. Surat Selesai Penelitian	
6. Surat Selesai Bimbingan	
7. Surat Keterangan Lulus Plagiasi	
8. Pedoman Wawancara	
9. Foto Dokumentasi Penelitian	
10. Biodata Penulis	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Produk KUR Mikro.....	4
Tabel 1.2 Jumlah Nasabah Pada Produk KUR.....	4
Tabel 1.3 Jumlah Nasabah Pada Produk KUR.....	6
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	31



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bank mempunyai peranan yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari. Bank adalah lembaga keuangan yang mempunyai tugas menghimpun dana (*Funding*) dari masyarakat untuk disalurkan kembali (*Financing*) kepada masyarakat untuk mendapatkan keuntungan. Pada umumnya penyaluran dana pada perbankan konvensional melalui penyaluran dana kredit, dan pada perbankan syariah penyaluran dananya melalui akad jual beli dan bagi hasil.¹

Bank syariah mulai berkembang di Indonesia ketika Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 yang menjelaskan mengenai landasan hukum dan jenis usaha yang dilakukan oleh bank syariah berdasarkan prinsip-prinsip syariah Islam telah disetujui. Untuk membuktikan bahwa produk yang dihasilkan oleh masyarakat sangat diminati dan dibutuhkan oleh masyarakat. Produk pembiayaan KUR merupakan salah satu produk yang diadakan oleh bank syariah. Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) dimaksudkan untuk nasabah yang sedang menjalankan usaha kecil dan kekurangan dana serta nasabah tersebut membuktikan bahwa dirinya bertanggung jawab atas dana yang dipinjamnya.²

¹ Jaih Mubarak, *Perkembangan Fatwa Ekonomi Syari'ah di Indonesia* (Jakarta: Pustaka Bani Quraisy, 2004), 61.

² Bambang Rianto Rustam, *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), 21.

Bagi kelompok kecil modal usaha adalah masalah yang tergolong sulit, hal ini dapat menyebabkan bisnis berhenti berjalan, dan sulit untuk mendapatkan modal yang dibutuhkan. Untuk mendapatkan bantuan modal bagi UMKM, pemerintah membuat program KUR yang sumber pendanaanya hanya berasal dari bank. Memang seharusnya pemerintah atau negara mendorong dan mendukung usaha mereka. Karena keberadaan usaha rakyat ini dapat menopang perekonomian nasional serta dapat menciptakan lapangan kerja. Upaya yang dapat dilakukan pemerintah salah satunya yaitu untuk meningkatkan dukungan dan akses terhadap usaha rakyat ialah dengan menyediakan sumber pembiayaan, termasuk pembiayaan pemberian penjaminan kredit bagi Usaha Mikro Kecil (UMK), dan Menengah (UMKM) melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR). Pada tanggal 5 November 2007 beberapa tahun lalu Presiden akhirnya meluncurkan Kredit Usaha Rakyat (KUR), fasilitas penjaminan kredit pemerintah melalui PT. Askrindo dan Perum Sarana Pengembangan Usaha. Agar implementasi Kredit Usaha Rakyat (KUR) berhasil, pemerintah bekerjasama dengan beberapa bank pelaksana penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR).³

Bank Syariah Indonesia berjanji akan mendukung UMKM untuk tetap fokus juga terus berkomitmen pada pengembangan UMKM untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu bentuknya adalah pembukaan pinjaman modal bagi UMKM yang dikenal dengan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Kredit Usaha Rakyat (KUR) dapat menjadi pilihan bagi Usaha

³ M. Kwartono Adi, *Kiat Sukses Berburu Modal UMKM* (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2009), 7.

UMKM guna mendapatkan modal. Kendala yang sering dihadapi pengusaha UMKM yaitu masalah permodalan untuk mengembangkan usaha.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini dan masa yang ke depan melewati berbagai kendala dan tantangan seiring dengan persaingan dunia usaha yang semakin ketat. Untuk itu, perhatian yang lebih besar harus diberikan untuk mengembangkan UMKM guna meningkatkan daya saing usaha di pasar *regional* dan *internasional* serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Karena itu Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) bermaksud memberikan akses yang lebih mudah kepada para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yang sudah *feasible* namun belum *bankable* mendapatkan modal usaha. Pinjaman usaha ini merupakan alternatif yang cocok untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Biasanya akan sulit bagi bank untuk memberikan pinjaman usaha kepada kelompok ini karena bisnis mereka yang belum berkembang dan Usaha Mikro Kecil (UMK) dianggap beresiko tinggi bagi bank. Dengan diadakannya KUR diharapkan dapat meningkatkan akses pembiayaan dan pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) bagi lembaga keuangan. Efek lain dari kredit ini dapat mempercepat pertumbuhan sektor riil dan memungkinkan UKM untuk menyerap tenaga kerja dalam jumlah banyak. Harapan berikutnya, dengan bantuan modal kredit melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR), pengangguran dan kemiskinan dapat

berkurang dan akan lebih mudah untuk mendistribusikan modal kredit kepada masyarakat yang secara signifikan dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi.

Adapun produk-produk KUR di Bank Syariah Indonesia yaitu :

Tabel 1.1
Produk KUR Mikro

Produk Mikro	Plafon
BSI KUR Mikro	>10 Juta – 100 Juta
BSI KUR Kecil	>100 Juta – 500 Juta
BSI KUR Super Mikro	>5 Juta – 10 Juta

Sumber : Hasil wawancara Pak Adit (*Branch Manager*).⁴

Sesuai dengan observasi yang diamati peneliti bahwasanya Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 merupakan cabang BSI yang paling banyak diminati oleh masyarakat. Dapat dibuktikan dengan data pembandingan yaitu :

Tabel 1.2
Data Jumlah Minat Pembiayaan Mikro

No.	Outlet	Jumlah
1.	KC Banyuwangi A Yani	36.435
2.	KCP Genteng Gajah Mada	3.469
3.	KCP Banyuwangi Rogojampi 1	4.436
4.	KCP Genteng Diponegoro	30.543
5.	KC Banyuwangi Basuki Rahmat	5.466
6.	KCP Banyuwangi S Parman	23.508
7.	KCP Banyuwangi Purwoharjo	31.077
8.	KCP Banyuwangi Rogojampi 2	51.187

Sumber : Dokumentasi di BSI KCP Banyuwangi Rogojampi 2

Berdasarkan data pembandingan diatas, menunjukkan bahwa pembiayaan mikro yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2

⁴ Dita Mylinda Agustina dkk, "Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Peningkatan Kesejahteraan UMKM," *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 3, no. 3 (2022): 228.

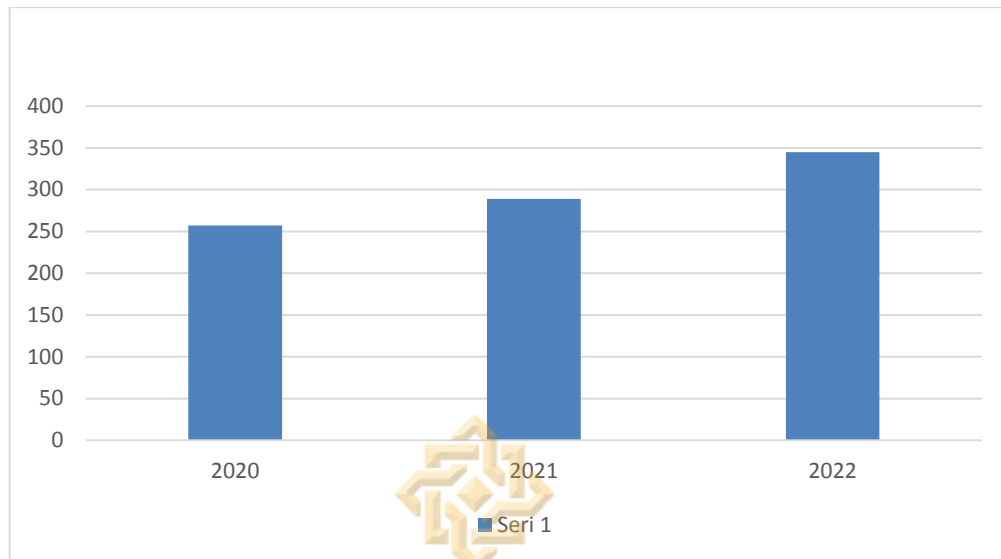
paling banyak diminati oleh masyarakat sekitar banyuwangi. Selain data diatas, peneliti juga melakukan wawancara pada tanggal 7 Februari 2023 dengan bu Lia salah satu nasabah pembiayaan mikro yang mengajukan KUR kecil. Beliau mengatakan bahwa:

Ketika pengajuan pembiayaan KUR Kecil, saya tertarik karena *marketing* yang dilakukan oleh pihak bank sangat menarik dan cocok dengan kebutuhan nasabah. Sehingga tertarik untuk mengambil keputusan memilih produk KUR Kecil. Selain itu, omset yang saya dapatkan sebelum memilih produk KUR kecil juga masih belum meningkat. Namun, ketika sudah mengajukan pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, omset yang didapatkan lebih sedikit meningkat daripada sebelumnya. Awal pengajuan memiliki omset sebesar Rp.36.000.000. setelah memilih produk KUR kecil dan mendapatkan suntikan dana untuk usahanya, omset naik menjadi Rp.46.000.000.⁵

Oleh sebab itu, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menjadi bank yang berperan sangat penting dalam penyaluran dana KUR kecil di beberapa daerah khususnya daerah Rogojampi. Produk KUR kecil yang diluncurkan oleh Bank Syariah Indonesia Banyuwangi Rogojampi 2 memiliki potensi yang besar, dengan banyaknya minat nasabah menggunakan produk KUR kecil. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

⁵ Bu Lia, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 7 Februari 2023.

Jumlah Nasabah Pada Produk KUR Kecil



Sumber: Imam Suhadi, Wawancara 20 November 2022

Pada diagram tersebut, menunjukkan bahwa jumlah nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam produk KUR kecil pada tahun 2020 yaitu 275 nasabah, tahun 2021 ada 289 nasabah, dan di tahun 2022 yaitu 345 nasabah. Dapat dilihat bahwa perkembangan pembiayaan KUR kecil meningkat setiap tahun sebagai jawaban atas tingginya kebutuhan permodalan masyarakat dan membuat mereka tertarik pada kemudahan pembiayaan KUR kecil.

Pernyataan tersebut dapat dibuktikan dengan tabel berikut ini :

Tabel 1.3
Jumlah Nasabah Pada Produk KUR

Produk	Jumlah Account
SUPERMI	3 Noa
KUR MIKRO	203 Noa
KUR KECIL	345 Noa
JUMLAH	643 Noa

Sumber : Dokumentasi di BSI KCP Banyuwangi Rogojampi 2

Dari tabel diatas, menunjukkan bahwa penggunaan produk KUR kecil memang sangat diminati masyarakat yang mempunyai usaha/bisnis untuk memenuhi kebutuhan. Baik itu untuk modal kerja, maupun untuk investasi. Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 memutuskan bahwa produk KUR kecil memiliki jumlah nasabah terbanyak. Selain mudah dan prosesnya cepat, KUR kecil memiliki angsuran yang ringan serta bebas biaya provisi dan administrasi.

Nasabah disekitar Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 memutuskan pembelian dan memilih produk dibank syariah sesuai dengan kebutuhan yang di inginkan. Keputusan tersebut dilakukan dengan melihat bagaimana informasi yang didapatkan mengenai produk yang ada di bank syariah apakah sesuai dengan kebutuhan nasabah atau tidak. Keinginan yang kuat dalam memilih produk KUR kecil sangat berpengaruh terhadap meningkatnya minat memilih produk KUR sangat tinggi. Oleh karena itu, nasabah antusias untuk memilih produk KUR kecil. Pihak Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam melayani nasabah juga sangat baik dan ramah. Hal itu membuat nasabah menjadi puas terhadap pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh bank. Hal tersebut tentunya menjadi perhatian khusus dan ketertarikan nasabah terhadap produk yang ada di bank syariah terutama produk KUR kecil.

Dalam pembiayaan KUR kecil menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. *Murabahah* adalah akad jual beli dimana telah disepakatinya harga asli dengan tambahan keuntungan yang didapatkan penjual. Dalam akad

murabahah, penjual wajib mengatakan harga asli yang dibelinya dan menentukan keuntungannya.⁶ Sedangkan *wakalah* dalam fiqh Islam adalah penyerahan dan memasrahkan pada definisi *wakalah* yaitu mewakilkan dan menyerahkan sejumlah dana dan kewenangan kepada orang lain.⁷ Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 melakukan akad *murabahah bil wakalah*, yaitu akad jual beli oleh bank dengan nasabah yaitu bank mewakilkan pembelian produk kepada nasabah, apabila nasabah membeli produk tersebut maka nasabah memberikannya ke bank. Sesudah barang tersebut dimiliki oleh bank dan harganya sudah diketahui, bank menentukan margin yang diperoleh dan periode pengembalian antara lembaga keuangan Islam dan nasabah. Bank syariah memiliki banyak akad, namun akad *murabahah bil wakalah* menjadi akad yang paling banyak digunakan. Alasan Bank Syariah Indonesia menggunakan akad *murabahah bil-wakalah* karena dianggap lebih kecil risikonya dibandingkan dengan akad lainnya. Kebutuhan nasabah yang diperlukan juga sangat cocok dengan akad *murabahah bil wakalah*. Maka Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi menawarkan 2 produk KUR kecil yang bisa lebih menguntungkan dengan akad *murabahah bil wakalah* antara nasabah dengan bank. Akad *murabahah bil wakalah* dalam pelaksanaannya tentunya terdapat beberapa prinsip yang ditetapkan oleh pihak bank.

Pada UU 21 pasal 64 Tahun 2008 tentang perbankan syariah bahwasanya “pihak terafiliasi yang dengan sengaja atau tidak melaksanakan

⁶ Irham Fahmi, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Bandung: Alfabeta, 2014), 26-27.

⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001), 101.

langkah-langkah yang diperlukan untuk memastikan ketaatan Bank Syariah atau Bank Umum Konvensional yang memiliki UUS terhadap ketentuan dalam Undang-Undang ini dipidna dengan pidana penjara paling singkat 3 (tiga) tahun dan paling lama 8 (delapan) tahun dan pidana denda paling sedikit Rp. 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) dan paling banyak Rp. 100.000.000.000,00 (seratus miliar rupiah)". Kebijakan yang diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 tersebut seperti proses terjadinya kesepakatan antara bank dan nasabah. Dimana nasabah akan mengembalikan dana tersebut kepada bank sesuai harga pokok dengan ditambah margin yang sudah disepakati. Dengan adanya berbagai kebijakan, tentunya dapat menimbulkan akibat yang ditimbulkan terhadap pelaksanaan kebijakan tertentu dari penerapan akad *murabahah bil wakalah* .

Berdasarkan latar belakang yang dijelaskan, penulis mendapatkan data atau informasi bahwa Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 terdapat pembiayaan KUR kecil dengan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Dalam pembiayaan tersebut akan menggunakan prinsip Syariah sesuai dengan akad yang sudah setuju antara bank dan nasabah. Hal tersebut tentunya menarik untuk diketahui oleh masyarakat atau calon nasabah dalam memilih suatu pembiayaan terutama pembiayaan KUR kecil sebagai sumber modal guna untuk meningkatkan jumlah nasabah dalam memilih pembiayaan KUR kecil di bank tersebut. Penerapan sesuai prinsip dilakukan agar masyarakat luas lebih mengetahui bagaimana pihak bank menerapkan akad *murabahah bil wakalah* sesuai dengan prinsip Syariah.

maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, permasalahan pokok dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil ?
2. Bagaimana strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil ?
3. Bagaimana implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil ?

C. Tujuan Penelitian

Dengan adanya rumusan masalah diatas dapat dikatakan bahwa tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil.
2. Untuk mengetahui strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil.
3. Untuk mengetahui implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil.

D. Manfaat Penelitian

Dalam suatu penelitian tentu diharapkan dapat memberikan manfaat yang dilakukan sebagai bentuk aplikasi dari hasil penelitian. Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan yang bersifat teoritis dan kegunaan praktis, seperti kegunaan bagi penulis, instansi dan masyarakat secara keseluruhan.⁸

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini dapat dijadikan referensi yang dapat menambah pengetahuan pada pembaca tentang Implikasi Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.

Bagi peneliti baru, penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi dan referensi. Apabila ada kemungkinan topik penelitian ini berkaitan dengan topik yang akan diangkat oleh peneliti yang baru, ide gagasannya akan bersifat melengkapi ataupun lanjutan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Memperoleh wawasan dan pemahaman baru mengenai implikasi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil, serta menjadi suatu kebanggaan atas pencapaian dan salah satu ukuran atas ilmu-ilmu yang telah

⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2019), 39.

diperoleh selama menempuh kuliah di kampus UIN Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember.

b. Bagi UIN Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember

Khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam program studi Perbankan Syariah, Penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi bagi peneliti selanjutnya terkait tentang implikasi akad murabahah bil wakalah dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil, sehingga lebih mengetahui bagaimana pihak bank dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan KUR kecil dan juga menjadi penelitian yang menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dan pengembangan khususnya di kampus UIN Kiai Haji Achmad Shiddiq Jember.

c. Bagi Masyarakat Umum

Dapat dijadikan sebagai sumber informasi, motivasi dan penilaian diri khususnya dalam memilih suatu pembiayaan terutama pembiayaan KUR kecil sebagai modal usaha.

E. Definisi Istilah

Dalam pembahasan ini, untuk memusatkan perhatian pada masalah yang akan dibahas dan untuk menghindari munculnya perbedaan pendapat terhadap istilah yang ada, perlu diberikan penjelasan tentang mengenai istilah yang ada. Definisi istilah yang berkaitan dengan judul dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Strategi

Strategi adalah rencana yang disatukan, berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan yang dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.⁹

2. Akad *Murabahah Bil Wakalah*

Akad *murabahah bil wakalah* adalah transaksi jual beli yang dimana lembaga keuangan syariah mewakili pembelian suatu barang kepada nasabah, selanjutnya ketika nasabah mendapatkan barang tersebut, nasabah langsung memberikannya kepada lembaga keuangan syariah dan pihak lembaga keuangan syariah tersebut mengetahui dengan jelas harga barangnya, kemudian pihak lembaga akan menentukan keuntungan yang akan diperoleh dan jangka waktu pengembaliannya akan disepakati oleh pihak lembaga keuangan syariah dengan nasabah.¹⁰

3. Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan tagihan atau pendanaan atau juga yang bisa dipersamakan dengan itu, sesuai dengan persetujuan serta kesepakatan antara lembaga keuangan dengan pihak lainnya yang mewajibkan peminjam melunasi hutangnya dengan waktu yang telah

⁹ David, *Manajemen Strategi Konsep* (Jakarta: Selemba Empat, 2004), 14.

¹⁰ Ahmad Dahlan, *Bank Syariah (Teori, Praktik, Kritik)* (Yogyakarta: Kalimedia, 2018),

ditetapkan sejak awal beserta keuntungan atau bagi hasil.¹¹ Dengan kata lain, pembiayaan artinya memberi seseorang kepercayaan untuk melakukan suatu hal yang diberikan.

4. KUR Kecil

KUR Kecil adalah program pembiayaan investasi dan modal kerja untuk UMKM. Nasabah dapat meminjam untuk pembiayaan KUR kecil kurang lebih RP. 100 juta – RP. 500 juta.¹²

F. Sistematika Pembahasan

Alur bahasa dalam skripsi ini terdiri dari beberapa elemen alur yakni:

BAB I, Mengenai pendahuluan yang menajadi urain umum terkait penelitian yang dilakukan. Bab awal merupakan dasar pada penelitian yang terdapat konteks pengamatan, tujuan pengamatan, kebermanfaatan, definisi makna. Alur bagian ini bermanfaat dalam mendapatkan penjelasan terkait pemahaman pada pelaporan.

BAB II, Membahas terkait penelitian sebelumnya yang menjelaskan penelitian orang lain yang hampir sama. Pada penelitian yang dikerjakan menjelaskan terkait teori dalam laporan pengamatan yang sesuai akan fokus pengamatan peneliti dengan judul “Analisis Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2” yang isinya terdapat teori mengenai : 1) Penerapan akad *Murabahah Bil Wakalah* pada

¹¹ Kasmir, *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Rajagrafindo persada, 2017), 85.

¹² Dita Mylinda Agustina dkk, “Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Peningkatan Kesejahteraan UMKM,” *Jurnal Ekonomi Pembangunan* 3, no. 3 (2022): 228.

pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, dan 2) Strategi yang dihadapi pihak Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 pada pembiayaan KUR Kecil, serta 3) Implikasi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.

BAB III, Meliputi metode yang berisi pendekatan dan jenis pengamatan, lokasi pengamatan, subjek pengamatan, cara mengumpulkan bukti, penganalisaan bukti serta langkah-langkah pengamatan yang dilaksanakan dalam penelitian tahap pengamatan menjadi patokan yang dilaksanakan untuk menjawab pertanyaan pada fokus.

BAB IV, Menyajikan bukti peserta penganalisan bukti yang didapatkan pada melaksanakan pengamatan dengan empiris yakni penggambaran objek pengamatan penyajian serta pengendalian bukti yang ditutup dengan pembahasan temuan pada keadaan sub ini dapat menjelaskan data yang didapat untuk menghasilkan kesimpulan.

BAB V, Adalah bab akhir penutup pada bab ini terdapat simpulan dari penjelasan akan fokus pengamatan yang dilakukan dengan saran pada pengamatan pada akhir skripsi. Ini juga dipaparkan daftar pustaka serta lampirannya untuk pendukung pengamatan ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Pencarian literatur adalah salah satu tahapan penting yang harus diselesaikan oleh calon peneliti. Dalam melakukan penelitian, salah satu tujuannya adalah untuk mempelajari lebih jauh tentang penelitian-penelitian sebelumnya yang telah dilakukan. Implikasi Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2. Beberapa penelitian itu sebagai berikut:

1. Penelitian terdahulu menurut Andhika Qonita L. (2022), mengungkapkan bahwa Penerapan dikarenakan praktek Bank BSI KC Matraman yang melakukan banyak akad sekaligus, termasuk akad *wakalah* dan *murabahah*, akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan KUR harus sesuai Fatwa DSN-MUI No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*. Bank BSI KC Matraman seharusnya melaksanakan akad pembiayaan *murabahah bil wakalah* secara terpisah, mengutamakan akad *wakalah* dengan membantu nasabah dalam membeli barang/modal yang dibutuhkan kemudian memberikan dokumentasi pembelian tersebut kepada Bank BSI KC. Akibatnya, Matraman memenuhi akad *murabahah* setelah melakukan

pembelian dan menunjukkan konfirmasinya. Cara ini sesuai Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang akad jual beli *murabahah*.¹³

Persamaan dengan penelitian yang akan diteliti yaitu metode yang digunakan juga menggunakan metode kualitatif deskriptif. Selain itu, lokasi penelitian sama-sama di Bank Syariah Indonesia. Untuk penggunaan teknik pengumpulan data menggunakan observasi, dokumentasi dan wawancara semi terstruktur. Untuk pembahasannya sama-sama membahas mengenai akad *murabahah bil wakalah* untuk pembiayaan KUR. Perbedaan penelitian ini menggunakan pengumpulan data kualitatif, namun proses olah data bersifat induktif, dan lebih mementingkan arti daripada kesimpulan yang luas. Ini juga menggunakan metodologi hukum, termasuk penelitian perpustakaan. Kajian ini berfokus pada pembenaran metodis dan analisis informasi yang diperoleh dari investigasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* untuk pembiayaan KUR. Konsekuensi dari strategi akad *murabahah bil wakalah* barang pembiayaan KUR Kecil dengan jenis penelitian lapangan (*field research*) inilah akan menjadi fokus peneliti untuk sementara. Pengumpulan data menggunakan penelitian lapangan melalui pertukaran tanya jawab dan wawancara tatap muka agar mengetahui yang terjadi di lapangan. Peneliti sebelumnya mengumpulkan dan mendeskripsikan data yang diperoleh kemudian mengkaji secara konseptual ketentuan terkait akad pembiayaan

¹³ Andhika Qonita, “Kesesuaian Akad Murabahah bil Wakalah dengan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/VI/2000 Pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Matraman” (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2022), 59.

murabahah bil wakalah dan produk pembiayaan KUR, dimana metode ini berangkat dari konsep dan keyakinan dari konsep ilmu hukum.

2. Menurut hasil penelitian Tina Ratnasari (2022) menunjukkan bahwa Tujuan dan Tugas KUR sebagaimana tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05/2008 yang membahas mengenai fasilitas serta tujuan dari KUR yaitu untuk memberdayakan usaha kecil dan mempercepat pertumbuhan industri primer guna meningkatkan akses kredit dan pembiayaan institusi, memerangi kemiskinan, dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja. KUR pada dasarnya mengacu pada kredit modal kerja dan investasi yang ditawarkan dengan skema pinjaman kredit khusus bagi unit usaha produktif. KUR merupakan investasi atau pembiayaan modal kerja yang disediakan bagi UMKM dan Koperasi pada sektor usaha produktif yang usahanya layak (*feasible*) tetapi memiliki batasan dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh perbankan (belum *bankable*).¹⁴

Persamaan penelitian ini yaitu keduanya menggunakan penelitian deskriptif kualitatif sesuai dengan temuan peneliti. Dengan memanfaatkan teknik triangulasi untuk keabsahan data. Untuk pembahasannya keduanya membahas produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Perbedaannya dengan penelitian yang akan diteliti yaitu fokus penelitian dan tempat penelitian. Kemudian analisis statistik deskriptif yang

¹⁴ Tina Ratnasari, "Peran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Petani Udang Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Labuhan Ratu, Kecamatan Pasir Sakti, Kabupaten Lampung Timur" (Skripsi, Universitas Negeri Raden Intan Lampung, 2022), 39.

dilakukan antara lain adalah penyajian data melalui tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram, perhitungan modus, median, mean, perhitungan desil, persentil, perhitungan penyebaran data melalui perhitungan rata-rata dan standar deviasi atau perhitungan persentase. Sedangkan peneliti memilih jenis penelitian metode (*field research*) untuk memahami yang ada di lapangan dengan mendapatkan keterangan dengan cara tanya jawab, dan bertatap muka antara pewawancara dan responden. Penelitian ini merupakan jenis penelitian yang menggunakan format deskriptif. Dengan mengumpulkan data yang sudah terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, selanjutnya dideskripsikan sehingga mudah dipahami oleh orang lain. lokasi penelitian juga berbeda. Peneliti sebelumnya terletak di Desa Labuhan Ratu, Kecamatan Pasir Sakti, Kabupaten Lampung Timur. Sedangkan lokasi yang dilakukan oleh peneliti dilakukan di Bank Syariah Indonesia.

3. Penelitian Nurul Ica Kusniatin (2021). Menjelaskan bahwa untuk melaksanakan pembiayaan *murabahah bil wakalah*, untuk menandai penyerahan barang yang dibeli nasabah ke bank harus dilakukan akad *wakalah*. Setelah bank memiliki barang, maka akan memberikan akad *murabahah* kepada nasabah. Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000, akad jual beli harus ditandatangani ketika barang

yang bersangkutan menjadi milik bank dalam hal bank bertindak sebagai nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga.¹⁵

Persamaan penelitian ini yaitu menggunakan penelitian lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang terjun langsung ke lapangan untuk mengadakan pengamatan tentang sesuatu fenomena. Penelitian ini juga menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini dan penelitian sebelumnya adalah teknik analisis Miles dan Huberman, terdiri dari tiga tahapan yang harus dikerjakan dalam menganalisis data penelitian kualitatif, yaitu reduksi data (*data reduction*), paparan data (*data display*), dan penarikan kesimpulan (*conclusion drawing/verification*). Untuk perbedaannya, peneliti sebelumnya berfokus pada bagaimana mekanisme akad *murabahah bil wakalah* pada produk KPR (Kredit Kepemilikan Rumah), serta apa alasan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Sedangkan peneliti berfokus pada implikasi serta strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* pada produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) kecil. Jika dilihat dari variabelnya, peneliti sebelumnya lebih fokus pada produk KPR Di Bank Syariah Indonesia, sedangkan peneliti sekarang fokus pada Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil.

4. Peneliti Gusniarni (2021). Menjelaskan bahwa program KUR bertujuan untuk mengetahui apakah program pemerintah dalam membantu UMKM dalam mengembangkan usahanya sudah berjalan secara efektif melalui

¹⁵ Nurul Ica Kusniatin, "Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto" (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021), 105.

Bank Rakyat Indonesia. Efektivitas artinya suatu keadaan atau kegiatan mencapai taraf sesuai dengan yang diinginkan. Penilaian efektivitas KUR diukur dengan empat indikator yaitu ketepatan penggunaan dana, jumlah kredit, beban kredit serta prosedur. Efektivitas adalah keadaan atau kemampuan yang berhasil dilakukan oleh pekerja dalam memberikan hasil yang diharapkan untuk melihat kebutuhan kerja. Secara umum efektivitas merupakan suatu hal yang diinginkan dalam setiap kegiatan termasuk program Kredit Usaha Rakyat.¹⁶

Persamaan penelitian ini adalah mengulas tentang pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Perbedaan penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif asosiatif dengan pendekatan kuantitatif yang menghubungkan variabel eksogen dan endogen. Sedangkan yang akan diteliti peneliti menggunakan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada kualitas dari kejadian/fenomena/gejala sosial di mana makna dari kejadian tersebut dapat dijadikan pelajaran berharga bagi suatu pengembangan konsep teori. Teknik pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Sedangkan data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer diperoleh dari menyebar kuisioner kepada nasabah PT. Bank BRI Unit Libureng Kabupaten Bone. Proses pengumpulan data dengan tanya jawab secara langsung antara pewawancara dan responden yaitu orang yang ditanyai

¹⁶ Gusniarni, "Pengaruh Efektivitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Laba Usaha Kecil dan Menengah Pada Nasabah Pada PT.Bank BRI Unit Libureng Kabupaten Bone" (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2021), 14-15.

merupakan hal yang peneliti lakukan agar dapat memahami apa yang terjadi di lapangan. Data himpun dengan pengamatan yang seksama, mencakup deskripsi dalam konteks yang detail disertai catatan-catatan hasil wawancara yang mendalam serta hasil analisis dokumen dan catatan. Dari hasil pembahasan peneliti sebelumnya, bahwa Efektivitas program KUR kepada nasabah UKM sangat mempengaruhi tingkat pendapatan pelaku UKM. Dalam penelitian ini juga membahas masalahmasalah dalam penyaluran KUR yang mempengaruhi efektivitas penyaluran KUR. Dengan adanya ketepatan penggunaan dana, jumlah kredit, beban kredit, serta prosedur yang bagi pelaku usaha mikro sangat penting untuk keberlangsungan usaha, dana pinjaman yang diperoleh dari perbankan dapat dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku usaha, sehingga dengan pinjaman yang diterima mampu meningkatkan perkembangan usaha serta profit/keuntungan di PT. Bank BRI. Sedangkan yang dibahas oleh peneliti yakni implikasi dan strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan KUR kecil di Bank Syariah Indonesia .

5. Penelitian Hikmah Fauziah (2021), menjelaskan bahwa Pembiayaan Ultra Mikro Syariah di KSPPS Abdi Kerta Raharja KCP Ciputat mengarah pada kebijakan dan prosedur produk MMU dan MMG. Sebagai alternatif dalam Pembiayaan Ultra Mikro digunakan akad *murabahah bil wakalah*. Pembiayaan Ultra Mikro memiliki tahapan-tahapan, antara lain: Uji Kelayakan - Akad Pemesanan Barang – Pencairan Dana dan Akad *Wakalah* - Akad *Murabahah* - Angusran - Pelunasan. Menurut Fatwa

DSN-MUI, akad tersebut dilakukan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*.¹⁷

Adapun persamaan penelitian ini adalah berfokus pada pembahasan berurusan dengan *murabahah bil wakalah*. Dilihat dari metode yang digunakan menggunakan pendekatan kualitatif. Fakta dan informasi yang diperoleh dideskripsikan dan dianalisis dalam penelitian ini dengan mempertimbangkan realitas saat ini, termasuk dalam kategori penelitian lapangan, mengacu pada investigasi terhadap masalah yang berkaitan dengan sejarah, keadaan saat ini, dan interaksi antara orang yang diselidiki dan lingkungannya. Adapun perbedaan penelitian ini adalah terletak pada fokus permasalahan bahwa peneliti sebelumnya membahas SOP akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan Ultra Mikro (UMi) serta kesesuaian SOP akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan Ultra Mikro (UMi) di KSPPS Abdi Kerta Raharja KCP Ciputat sesuai Fatwa DSN-MUI. Sedangkan yang dilakukan peneliti lebih berfokus pada pembahasan terkait strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR mikro serta strategi menerapkan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR mikro. Produk yang digunakan oleh peneliti berfokus pada produk pembiayaan KUR mikro yang diharapkan meningkatkan akses pembiayaan dan pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk lembaga keuangan.

¹⁷Hikmah Fauziyah, “Analisis Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Pembiayaan Utra Mikro (UMi)” (Skripsi, Institut Ilmu Al-Qur’an IIQ Jakarta, 2021), 76.

6. Hasil penelitian Rospita Rahayu (2021), mengungkapkan bahwa peran BSI KUR Mikro Bank Syariah Indonesia dalam pembiayaan UMKM adalah memberikan dukungan permodalan, masukan dan rekomendasi, serta pemantauan sebelum dan sesudah pendanaan. Dalam proses pembiayaan, Bank Syariah Indonesia bertindak sesuai ketentuan syariat Islam agar pembiayaan yang diberikan sesuai sebagaimana semestinya.¹⁸

Adapun persamaan penelitian ini adalah metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*). Alih-alih menggunakan statistik, peneliti memberikan data deskriptif bentuk kata-kata dan gambar. Peneliti juga sama-sama membahas produk pembiayaan Mikro KUR BSI yang diharapkan dapat membantu permodalan pelaku UMKM karena permodalan merupakan salah satu kesulitan utama. Produk ini disalurkan melalui Bank Syariah Indonesia. Modal ini dapat digunakan untuk memperluas perusahaan yang akan berdampak pada jumlah uang yang dihasilkan. Dalam melakukan penyaluran pembiayaan KUR mikro tentunya dengan menerapkan akad *murabahah bil wakalah* sesuai dengan prinsip syariah. Perbedaan dari penelitian ini adalah terletak pada fokus penelitian. Peneliti sebelumnya berfokus pada peran pembiayaan BSI KUR Mikro Bank Syariah Indonesia pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah serta bagaimana pendapatan nasabah Usaha Mikro Kecil dan Menengah setelah mendapatkan pembiayaan BSI KUR mikro. Peneliti fokus membahas implikasi strategi

¹⁸ Rospita Rahayu, "Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah" (Skripsi, IAIN Begkulu, 2021), 146.

akad *murabahah bil wakalah* terhadap minat nasabah pembiayaan KUR kecil serta strategi yang digunakan sesuai pedoman syariah yang ditetapkan.

7. Penelitian Deby Chintya Harahap (2020), mengungkapkan akad *murabahah* dalam produk pembiayaan implan yang terjadi di BSM cabang Binjai dengan Fatwa DSN MUI No.04/DSNMUI/IV/2000 terdapat beberapa ketidaksesuaian yaitu pada ketentuan umum *murabahah* dalam Bank Syariah, ketentuan pertama butir 9 bahwa ketidaksesuaiannya pada akad *murabahah* dilakukan secara bersamaan di hari yang sama dengan akad *wakalah*. Dengan cara pihak bank mencairkan dana ke rekening nasabah, kemudian pihak bank dan nasabah melakukan akad *wakalah* yaitu bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk pembelian barang. Pada ketentuan *murabahah* kepada nasabah dalam ketentuan kedua butir 2 ketidaksesuaiannya yaitu saat dilakukan akad *murabahah*, aset atau barang yang diperjualbelikan belum ada wujudnya karena akad yang dilakukan pertama kali adalah akad *murabahah* bukan akad *wakalah*. Sedangkan untuk kesesuaian akad *wakalah* dalam produk pembiayaan Implan yang terjadi di BSM Cabang Binjai dengan Fatwa DSN MUI No.10/DSN-MUI/IV/2000 sudah sesuai. Penyertaan akad *wakalah* pada pembiayaan *murabahah* termasuk dalam jenis penggabungan akad yang dibolehkan,

namun setiap rukun dan syarat dalam kedua akad ini harus terpenuhi jika digabungkan agar tidak terjerumus dalam *muammalah* yang terlarang.¹⁹

Persamaan penelitian ini adalah dilihat dari variabel bahwa sama-sama membahas akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan di Bank Syariah. Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif serta data-data pendukung seperti literatur dan sebagainya, karena peneliti ingin menggambarkan fakta-fakta melalui wawancara tentang akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan di Bank Syariah serta dokumentasi pada arsip-arsip berupa hasil wawancara dan dokumentasi lain yang terkait dengan permasalahan ini. Lokasi penelitian yang digunakan sama-sama meneliti di Bank Syariah dengan subyek penelitian yaitu Marketing pembiayaan / *Micro Staff*. Adapun perbedaannya yakni jika dilihat dari teknik analisis data, peneliti sebelumnya lebih menggunakan teknik Editing, Deskripsi, dan Kategorisasi. Sedangkan teknik yang dilakukan oleh peneliti menggunakan analisis data menurut Miles dan Huberman yang terdiri dari beberapa langkah, yaitu: 1) Pengumpulan data (*Data Collection*). 2) Kondensasi data (*Data condensation*) 3) Penyajian data (*Data display*) 4) Menarik kesimpulan/verifikasi (*Conclusion Drawing/Verivication*). Fokus pembahasan yang dilakukan oleh peneliti sebelumnya berfokus pada implementasi akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan BSM Implan di Bank Syariah Mandiri Cabang Binjai. Dengan fokus variabelnya

¹⁹ Deby Chintya Harahap, "Analisis Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan BSM Implan" (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2020), 72.

pada pendanaan Implan BSM. Sedangkan yang akan diteliti membahas implikasi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan, dengan fokus variabel pada pembiayaan KUR mikro kecil. Serta strategi yang digunakan sesuai pedoman syariah yang sudah ditetapkan.

8. Hasil penelitian Sya'diyah (2019), mengungkapkan bahwa *murabahah bil wakalah* BRI Syariah KCP Plered, Bank menjadi investor bukan sebagai penjual, dan barang yang diperdagangkan tersebut belum milik bank, *murabahah* tidak hanya untuk pembiayaan nasabah, berlaku juga untuk modal usaha, dan akad yang digunakan adalah *wakalah* kemudian *murabahah*. *Murabahah bil wakalah* menurut Fatwa DSN-MUI No.4 tahun 2000 bank sebagai penjual, barang yang diperdagangkan harus secara prinsip menjadi milik bank. *Murabahah bil wakalah* BRI Syariah KCP Plered ditinjau dari Fatwa DSN-MUI No.4 tahun 2000, berdasarkan analisa akad tidak sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No.4 tahun 2000.²⁰

Persamaan penelitian ini adalah dilihat dari variabel bahwa sama-sama membahas akad *murabahah bil wakalah*. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif serta data-data pendukung seperti literatur dan sebagainya. Peneliti menggunakan penelitian deskriptif kualitatif karena ingin menggambarkan fakta-fakta melalui hasil wawancara tentang akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan di Bank Syariah, dokumentasi pada arsip-arsip berupa hasil wawancara

²⁰ Sya'diyah, "Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Di BRI Syariah KCP Plered Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia" (Skripsi, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2019), 105.

dan dokumentasi lain yang terkait dengan permasalahan ini. Lokasi penelitian yang digunakan peneliti di Bank Syariah juga dengan teknik keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Adapun perbedaan penelitian yakni jika dilihat dari fokus penelitian, bahwa peneliti sebelumnya membahas bagaimana *murabahah bil wakalah* menurut Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia dan bagaimana penerapan akad *murabahah bil wakalah* di BRI Syariah KCP Plered dalam perspektif Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia. Sedangkan peneliti pembahasan terkait implikasi strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan dengan fokus variabel pada pembiayaan KUR mikro kecil. Serta strategi yang digunakan sesuai pedoman syariah yang sudah ditetapkan.

9. Hasil penelitian Wike Ariska (2018), mengungkapkan Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang ditawarkan oleh bank syariah kepada individu berpenghasilan rendah dan usaha kecil dan mikro yang berorientasi pasar untuk tujuan komersial dan tidak dilayani oleh lembaga keuangan formal. Disimpulkan bahwa Penerapan pembiayaan *murabahah* yang dilakukan oleh Bank BRI Syariah ditetapkan dengan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, padahal akad *wakalah* sendiri dilakukan secara internal yaitu antara bank dengan nasabah, atau lebih dikenal sebagai akad di bawah tangan karena itu tidak diaktakan. Dalam akad *murabahah bil wakalah* ini dilakukan secara berurutan. Setiap akad dalam berbagai akad harus memiliki ijab qabul dan semua rukun dan kriteria harus dipenuhi

secara sah dan tepat. Menurut peneliti, pembiayaan KUR dengan akad *murabahah bil wakalah* diperbolehkan dalam Islam asal syarat syariahnya jelas dan terpenuhi.²¹

Persamaan penelitian ini adalah dilihat dari variabel bahwa sama-sama membahas penerapan akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) di Bank Syariah. Pendekatan penelitian dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif serta data-data pendukung seperti literatur dan sebagainya. Peneliti menggunakan penelitian deskriptif kualitatif karena ingin menggambarkan fakta-fakta melalui hasil wawancara tentang akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan di Bank Syariah, studi dokumentasi pada arsip-arsip berupa hasil wawancara dan dokumentasi lain yang terkait dengan permasalahan ini. Lokasi penelitian yang digunakan sama-sama meneliti di Bank Syariah. Adapun perbedaan penelitian yakni selain menggunakan penelitian kualitatif deskriptif, peneliti sebelumnya juga menggunakan metode yang dikenal sebagai penelitian perpustakaan (*library research*), yang melibatkan membaca dan mencari buku-buku yang relevan dengan topik yang akan diteliti. Sedangkan yang dilakukan peneliti yaitu jenis penelitian lapangan (*field research*). Pada pembiayaan KUR mikro di BRI Syariah KCP Stabat, penerapan serta alasan menggunakan akad *murabahah bil wakalah* pada produk pembiayaan KUR mikro menjadi area penelitian utama bagi peneliti sebelumnya. Sedangkan yang dilakukan

²¹ Wike Ariska, "Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro Di PT. BRI Syariah KCP Stabat" (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2018), 74.

oleh peneliti terkait implikasi strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan dengan fokus variabel pada pembiayaan KUR mikro kecil, serta strategi yang digunakan sesuai pedoman syariah yang sudah ditetapkan.

10. Menurut Rahmawati S. (2018), mengungkapkan bahwa Wujud dari komitmen tersebut adalah pengenalan Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk Usaha Kecil dan Menengah sebagai modal kerja. KUR ini menawarkan peluang lain bagi UKM untuk mengakses modal usaha. Dengan menggunakan dana pinjaman Bank BRI Unit Malino, program KUR Bank BRI Unit Malino bagi Usaha Mikro dan Kecil bertujuan agar meningkatkan kemampuan UMK menjadi tangguh dan mandiri. Pemberian KUR diharapkan dapat meningkatkan pendapatan KUR, sehingga perekonomian Kota Malino dapat meningkat lagi. Jumlah pinjaman yang diambil terus meningkat setiap bulannya, dengan demikian dapat ditunjukkan bahwa penyaluran KUR sangat bermanfaat dalam meningkatkan modal usaha masyarakat.²²

Persamaan penelitian ini adalah dilihat dari variabel bahwa sama-sama membahas Pembiayaan kredit usaha rakyat (KUR). Program Pemberian KUR pada Usaha Mikro dan Kecil merupakan program pengembangan keterampilan usaha UMK yang sangat bermanfaat untuk menambah modal usaha masyarakat. Perbedaan penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif karena pada prakteknya data angka

²² Rahmawati S, "Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT.Bank BRI Unit Malino Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Di Malino" (Skripsi, UIN Alaudin Makassar, 2018), 75.

atau data berupa kalimat diubah menjadi data angka. Sedangkan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian lapangan (*field research*), untuk menghasilkan data-data deskriptif yang berupa kata-kata dan gambar. Dilihat dari fokus penelitian, pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT Bank BRI Unit Malino terhadap peningkatan pendapatan UMK Kota Malino menjadi fokus peneliti sebelumnya. Sedangkan yang dilakukan oleh peneliti mengenai pembahasan terkait implikasi strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan dengan fokus variabel pada pembiayaan KUR mikro kecil, serta strategi yang digunakan sesuai pedoman syariah yang sudah ditetapkan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	Andhika Qonita L. (2022).	Kesesuaian Akad <i>Murabahah bil Wakalah</i> dengan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/VI/2000 Pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Matraman.	Penerapan akan <i>murabahah bil wakalah</i> sesuai Fatwa DSN-MUI fatwa No.04/DSN-MUI/IV/2000 karena pada prakteknya bank BSI KC Matraman melaksanakan akad <i>murabahah</i> dan akad <i>wakalah</i> dan lain-lain secara bersamaan. Hasil penelitian peneliti tidak hanya membahas penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> , tetapi juga strategi dan	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni menganalisis akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya berfokus pada Penerapan Akad <i>Murabahah bil Wakalah</i> berdasarkan Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/VI/2000. Sedangkan yang akan diteliti berfokus pada pembiayaan

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
			implikasi. Kegagalan dalam memenuhi akad <i>murabahah bil wakalah</i> sesuai dengan prinsip syariah akan mengakibatkan denda dan sanksi pidana sesuai dengan undang-undang.	(KUR).	Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil di Bank Syariah dengan strategi penerapan akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> .
2	Tina Ratnasari (2022).	Peran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Petani Udang Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Labuhan Ratu, Kecamatan Pasir Sakti, Kabupaten Lampung Timur.	Pada penelitian terdahulu menunjukkan bahwa KUR memiliki fungsi dan tujuan berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 135/PMK.05.2008 tentang fasilitas dan tujuan KUR yaitu bertujuan mempercepat dalam pengembangan sektor-sektor primer dan pemberdayaan usaha skala kecil. Sedangkan yang dilakukan peneliti yakni menunjukkan bahwa pembiayaan KUR kecil banyak diminati masyarakat dikarenakan bank BSI KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menggunakan beberapa strategi untuk meningkatkan minat nasabahnya.	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni sama-sama membahas tentang pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu pada variabelnya. Peneliti sebelumnya membahas peran KUR untuk meningkatkan pendapatan petani udang. Sedangkan yang akan dilakukan oleh peneliti lebih pada pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil di Bank Syariah dengan strategi penerapan <i>Murabahah Bil Wakalah</i> dan implikasi penerapan akadnya.
3	Nurul Ica Kusniatin	Analisis Mekanisme	Penerapan akad <i>murabahah bil</i>	Adapun persamaan	Perbedaan dari penelitian ini

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
	(2021).	Pembiayaan <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto.	<i>wakalah</i> harus sesuai fatwa DSN-MUI fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000 pada produk KUR, karena penerapannya bank BSI KC Matraman melakukan akad <i>murabahah</i> dan akad <i>wakalah</i> serta lainnya secara bersamaan dalam satu waktu. Sedangkan hasil dari peneliti tidak hanya tentang penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> saja, namun membahas strategi dan implikasi. Kegagalan dalam memenuhi akad <i>murabahah bil wakalah</i> sesuai dengan prinsip syariah akan mengakibatkan denda dan sanksi pidana sesuai dengan undang-undang.	antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni menganalisis akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada suatu pembiayaan	dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada variabelnya dimana peneliti sebelumnya lebih berfokus pada pembiayaan Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Sedangkan yang akan diteliti yaitu pembiayaan KUR Kecil.
4	Gusniarni (2021).	Pengaruh Efektivitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Laba Usaha Kecil dan Menengah Pada Nasabah Pada PT.Bank BRI Unit	Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa program KUR ini bertujuan untuk mengetahui apakah program tersebut telah berjalan secara efektif sesuai rencana. Penilaian efektivitas efektivitas KUR ini diukur menggunakan empat	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni membahas hal yang	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya fokus membahas apakah efektivitas kredit usaha rakyat (KUR)

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
		Libureng Kabupaten Bone.	indikator yaitu ketepatan yaitu penggunaan dana, jumlah kredit, beban kredit dan prosedur. Sedangkan hasil yang dilakukan oleh peneliti menunjukkan tingkat minat nasabah menggunakan KUR kecil yang dilakukan dengan menggunakan beberapa strategi agar nasabah tertarik pada produk KUR kecil.	sama, yaitu tentang produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).	berpengaruh terhadap peningkatan laba usaha kecil dan menengah. Sedangkan peneliti membahas implikasi strategi akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada produk pembiayaan KUR Kecil.
5	Hikmah Fauziyah (2021).	Analisis Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Pada Pembiayaan Utra Mikro (UMi).	Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa di KSPPS Abdi Kerta Raharja KCP Ciputat pembiayaan Ultra Mikro Syariah itu mengacu pada ketentuan dan mekanisme produk MMU dan MMG. Dalam pembiayaan tersebut harus melalui beberapa tahapan yaitu: Uji Kelayakan, Akad Pemesanan Barang, Pencairan Dana serta Akad <i>Wakalah</i> , Akad <i>Murabahah</i> , Angusran dan Pelunasan. Sedangkan peneliti menunjukkan hasil tentang penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> pada produk	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni sama-sama membahas tentang akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> .	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya lebih berfokus pada kesesuaian SOP akad <i>Murabahah Bil wakalah</i> pada pembiayaan Ultra Mikro (UMi). Sedangkan yang akan dilakukan oleh peneliti yaitu implikasi strategi akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada produk pembiayaan KUR Kecil.

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
6	Rospita Rahayu (2021).	Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah.	KUR kecil. Penelitian terdahulu menunjukkan hasil bahwa Peran Pembiayaan BSI KUR Mikro Bank Syariah Indonesia adalah memberikan dukungan permodalan, masukan dan rekomendasi, serta pemantauan sebelum menerima pembiayaan. Namun temuan peneliti menunjukkan penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> dan strategi untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan tiga strategi yaitu wawancara, pemasaran dan sosialisasi.	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni sama-sama membahas tentang produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya lebih membahas oada peranan pembiayaan BSI KUR Mikro terhadap UMKM. Sedangkan yang akan dilakukan peneliti lebih berfokus pada implikasi akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada pembiayaan KUR Kecil.
7	Deby Chintya Harahap (2020).	Analisis Implementasi Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Pada Produk Pembiayaan BSM Implan (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Cabang Binjai).	Penelitian terdahulu menunjukkan hasil bahwa terjadi ketidaksesuaiannya terletak pada akad <i>murabahah bil wakalah</i> . Dimana dana nasabah akan dicairkan oleh pihak bank melalui rekening nasabah, selanjutnya pihak bank dan nasabah melangsungkan akad <i>wakalah</i> yaitu nasabah diberi kekuasaan oleh bank	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni sama sama membahas tentang akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> di lembaga keuangan	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu terletak pada variabelnya. Peneliti sebelumnya fokus pada produk pembiayaan BSM. Sedangkan yang akan diteliti peneliti berfokus pada produk

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
			<p>untuk melakukan pembelian barang. Sedangkan hasil dari peneliti menunjukkan dimana bank langsung memberikan dananya ke nasabah tanpa melalui rekening untuk melakukan pembelian barang.</p>	syariah.	KUR Kecil.
8	Sya'diyah (2019).	<p>Implementasi Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Di BRI Syariah KCP Plered Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia.</p>	<p>Pada penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> harus sesuai dengan fatwa DSN-MUI fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang <i>murabahah</i> pada produk pembiayaan KUR. Dalam penerapannya BSI KC Matraman melakukan akad <i>murabahah</i> dan akad <i>wakalah</i> serta lainnya secara bersamaan dalam satu waktu. Sedangkan hasil dari peneliti tidak hanya tentang penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> saja, namun membahas strategi dan implikasi. Kegagalan dalam memenuhi akad <i>murabahah bil wakalah</i> sesuai dengan prinsip syariah akan mengakibatkan</p>	<p>Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni sama-sama membahas tentang akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> di lembaga keuangan syariah.</p>	<p>Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya lebih berfokus pada pengaplikasian akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> di BRI Syariah KCP Plered Perspektif Fatwa DSN-MUI. Sedangkan yang akan diteliti sekarang yakni implikasi strategi <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil.</p>

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
			denda dan sanksi pidana sesuai dengan undang-undang.		
9	Wike Ariska (2018).	Penerapan Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro Di PT. BRI Syariah KCP Stabat.	<p>Produk pembiayaan mikro BRI Syariah menggunakan akad <i>murabahah bil wakalah</i>, walaupun untuk akad <i>wakalah</i> dilakukan secara internal, antara pihak bank dan nasabah atau yang disebut dengan akad dibawah tangan yang artinya untuk akad <i>wakalah</i> tidak dinotariilkan.</p> <p>Sedangkan hasil dari peneliti tidak hanya tentang penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> saja, namun membahas strategi dan implikasi.</p> <p>Kegagalan dalam memenuhi akad <i>murabahah bil wakalah</i> sesuai dengan prinsip syariah akan mengakibatkan denda dan sanksi pidana sesuai dengan undang-undang.</p>	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti yakni membahas Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat).	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya lebih berfokus pada mekanisme dan alasan penggunaan Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat). Sedangkan yang akan diteliti sekarang yaitu lebih pada implikasi strategi <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil.
10	Rahmawati (2018).	Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT.Bank BRI Unit Malino Terhadap Peningkatan Pendapatan	Penelitian terdahulu menunjukkan hasil tentang dibukanya Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan alternatif bagi UMK untuk mendapatkan modal usaha. Namun temuan	Adapun persamaan antara penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan oleh pen	Perbedaan dari penelitian ini dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu peneliti sebelumnya membahas tentang pengaruh

No	Penulis	Judul	Hasil	Persamaan	Perbedaan
		Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Di Malino.	peneliti menunjukkan penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> dan strategi untuk meningkatkan minat nasabah menggunakan tiga strategi yaitu wawancara, pemasaran dan sosialisasi.	sama-sama membahas tentang produk pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR).	KUR di PT Bank BRI Unit Malino terhadap peningkatan pendapatan UMK. Sedangkan yang akan diteliti berfokus pada pada implikasi <i>Murabahah Bil Wakalah</i> pada pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Kecil.

Sumber : Penelitian Terdahulu 2022, Diolah.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu terdapat perbedaan yang membedakan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan peneliti terkait implikasi strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2. Pada penelitian sebelumnya belum pernah membahas terkait implikasi dari penerapan akad *murabahah bil wakalah*. Banyak yang membahas terkait mekanisme pelaksanaan dari akad *murabahah bil wakalah*. Menggunakan akad *murabahah bil wakalah* tentunya memiliki sebab akibat yang ditimbulkan dari pelaksanaannya. Peneliti membahas implikasi akad *murabahah bil wakalah* serta strategi dalam menerapkannya untuk meningkatkan minat nasabah. Dalam pelaksanaannya, akad *murabahah bil wakalah* dilakukan sedemikian rupa sehingga nasabah menjadi wakil bank untuk membeli barang yang kemudian dibayarkan oleh

bank kepada *supplier* dan nasabah mengangsur ke bank sesuai jangka waktu yang telah ditentukan. Dalam melaksanakan akad *murabahah bil wakalah* tidak terlepas dari akibat yang ditimbulkannya. Oleh karena itu, pada penelitian terdahulu belum ada yang membahas analisis strategi akad *murabahah bil wakalah* dan implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah*. Hal inilah yang melatarbelakangi peneliti untuk mengetahui analisis strategi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.

B. Kajian Teori

1. Akad *Murabahah Bil Wakalah*

a. Pengertian Akad *Murabahah Bil Wakalah*

Jual beli dengan sistem *wakalah* dikenal dengan istilah *murabahah bil wakalah*. Yang pertama adalah akad *wakalah*, yaitu penjual mewakili pembelian nasabah. Akad *murabahah* selesai ketika penyerahan barang nasabah kepada Lembaga Keuangan Syariah, kemudian lembaga memberikan akad *murabahah* kepada nasabah.²³

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 pasal 1, akad *murabahah* harus dibuat ketika barang secara teoritis menjadi milik bank, jika bank mewakili nasabah dalam pembelian barang melalui pihak ketiga. Akad *murabahah bil wakalah* dapat dilaksanakan sesuai Fatwa DSN MUI sepanjang barang dibeli oleh nasabah seluruhnya dimiliki oleh lembaga keuangan syariah. Jika

²³ Lia Murlisa, "Akad *Murabahah Bil Wakalah* Pada Pembiayaan Jual Beli di Koperasi Permodalan Nasional Madani Mekar Cabang Aceh Barat," *Jurnal Maqasidi: Jurnal Hukum Pidana Islam Perundang-undangan, dan Pranata Sosial* .2, no. 2, (2022): 81

barang sudah dimiliki oleh lembaga keuangan syariah maka akad *murabahah* bisa dilakukan.²⁴

b. Rukun *Murabahah Bil Wakalah*

Rukun akad *murabahah bil wakalah* sebagai berikut:

1) Penjual (*ba'i*)

Penjual dalam akad *murabahah bil wakalah* adalah bank. Pihak bank akan membeli barang sesuai kebutuhan nasabah atas nama bank itu sendiri.

2) Pembeli (*musytary*)

Pembeli dalam akad *murabahah bil wakalah* adalah nasabah. Nasabah akan memilih barang sesuai dengan yang diinginkannya.

3) Barang yang dibeli

Barang yang dibeli dalam akad *murabahah bil wakalah* adalah barang yang sudah dipilih nasabah dan telah disediakan bank.

4) Harga barang (*tsaman*)

Harga barang atau harga beli margin dalam situasi ini harus disepakati kedua belah pihak, harus dipahami dengan baik agar

²⁴ Roifatus Syauqoti dan Mohammad Ghozali, "Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Masharif al Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1, (2018): 71.

kedua belah pihak dapat memutuskan harga jual serta jadwal pembayarannya.

5) Pemberi kuasa (*muwakil*)

Pihak yang mewakilkan kuasa pada pihak lain dalam akad *murabahah bil wakalah*.

6) *Taukil* (objek akad)

Objek akad sudah jelas saat akad berlangsung, tidak boleh ada transaksi atau kontrak di mana objeknya tidak jelas, walaupun tidak ada objek, spesifikasi objek selama akad harus jelas dan dapat diterima.

7) Ijab dan qabul (*shigat*)

Ijab qabul atau akad. Berisi spesifikasi barang yang diinginkan oleh nasabah dan kesanggupan bank syariah untuk menunjukkan biaya pembelian dan jumlah keuntungan yang ditawarkan kepada nasabah. Maka angsuran bisa dilakukan sesuai akad *murabahah bil wakalah*.

c. Syarat *Murabahah Bil Wakalah*

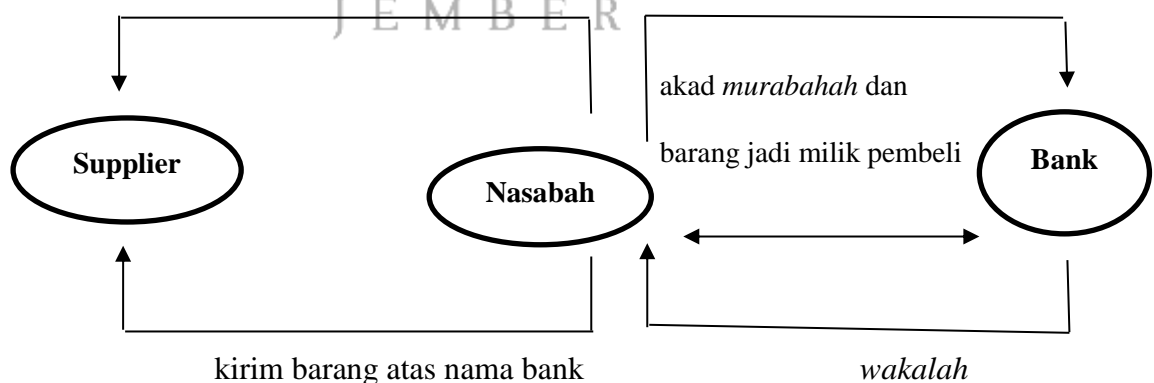
Monzer Khaft menjelaskan syarat-syarat *murabahah bil wakalah*, yaitu:

- 1) Bank mempunyai barang secara fisik meskipun jangka waktunya sangat singkat.

4. Bank bertanggung jawab terhadap barangnya selama barang tersebut masih miliknya. Bank bukan sekedar menjadi pemodal, tetapi juga pemilik barang.
5. Ada berbagai masalah dalam transaksi ini yaitu pesanan pembelian, kontrak penjualan serta kontrak penjualan.
6. Harus ada barang nyata yang beredar dari tangan satu tangan ke tangan lainnya.
7. Kenaikan dan diskon tidak dapat diatur ulang, sehingga hutang tidak dapat diakumulasikan dan hutang tidak dibuat.
8. Untuk transaksi bank, dimulai dengan tunai serta berakhir dengan uang masuk.
9. *Murabahah* sendiri menimbulkan hutang pada nasabah yang mirip dengan pinjaman di bank konvensional.
10. Utang *murabahah* patuh pada jaminan.²⁵

d. Mekanisme Pelaksanaan Akad Murabahah Bil Wakalah

Beli Pesan Barang



Sumber : Dokumentasi di BSI KCP Banyuwangi Rogojampi 2

²⁵ Nurdiani, Annisa, "Analisis Kesyarifan Akad Murabahah Direct (Studi Pada Bank Umum Syariah xxx Di Kota Malang)," *Jurnal Ilmiah*, no. 1, (2020): 45.

1. Ketika calon nasabah membutuhkan tambahan modal usaha tetapi tidak memiliki dana tunai yang diperlukan, mereka dapat mengajukan pembiayaan *murabahah bil wakalah* ke bank syariah. Setelah memenuhi persyaratan, negosiasi margintara dilakukan oleh nasabah dan bank syariah.
2. Setelah proses negosiasi, dilanjutkan dengan analisis dan jaminan usaha yang menentukan apakah pembiayaan disetujui atau tidak.
3. Setelah pembiayaan disetujui dan terjadi kesepakatan, dilangsungkan akad *murabahah bil wakalah*.
4. Ketika akad sudah dilakukan, bank memberikan uang pada nasabah untuk membeli barang yang ditentukan oleh nasabah dalam akad *murabahah bil wakalah* sebagai wakil bank.
5. Nasabah menyerahkan faktur pembelian atau kuitansi ke bank syariah bersama dengan gambar barang yang telah mereka beli setelah menerima barang dari *supplier*.
6. Nasabah akan melakukan pembayaran cicilan atau sekaligus/percepatan pelunasan atas uang tersebut dalam bentuk harga pokok ditambah margin keuntungan yang telah disepakati.²⁶

2. Strategi

a. Pengertian Strategi

Ada beberapa pendapat mengenai strategi menurut para ahli antara lain yaitu, menurut David Strategi merupakan sarana yang

²⁶ Zulfiyanda dkk, "Akad Pembiayaan Murabahah bil Wakalah Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Lhokseumawe," *Jurnal Program Studi Magister Hukum* 8, no. 1, (2020): 18-28.

dilakukan bersama dengan tujuan jangka panjang yang hendak dicapai.²⁷ Menurut Chandler, strategi merupakan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan dan sasaran jangka panjang organisasi, alokasi sumber daya dan ditetapkannya aksi yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.²⁸ Sedangkan menurut Hamel dan pharalad dalam Tania, strategi adalah tindakan yang bersifat inkremental atau senantiasa meningkat dan terus menerus dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang di harapkan pelanggan di masa depan.²⁹

Dapat disimpulkan bahwa strategi ialah tindakan atau alat yang digunakan oleh suatu organisasi agar tujuan tercapai menggunakan sumber daya yang tersedia sesuai dengan lingkungan atau skenario berdasarkan definisi strategi yang diberikan oleh beberapa ahli..

b. Jenis-Jenis Strategi

Perumusan strategi adalah susunan langkah-langkah yang akan dilakukan untuk membangun visi dan misi, menetapkan tujuan strategis dan keuangan perusahaan, serta merancang strategi untuk mencapai tujuan tersebut guna memberikan nilai setinggi mungkin kepada nasabah.

Beberapa langkah yang perlu dilakukan dalam merumuskan strategi, yaitu:

²⁷ David dan fred R, *Manajemen Strategis, Edisi 12* (Salemba Empat: Jakarta, 2011), 18-19

²⁸ Diana Persari, Dkk, "Implementasi Strategi Pengembangan Kepariwisataaan," *Jurnal Ilmu Administrasi Negara* 15, no. 1 (2018): 105.

²⁹ Ryan Putra Ridhwan, dkk, " Strategi Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Deli Serdang Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Publik Reform* 9, no. 1 (2022): 10.

1) Strategi Pemasaran

Bisnis mendapatkan keunggulan kompetitif dengan memanfaatkan strategi pemasaran. Kesimpulannya strategi pemasaran adalah proses pemasaran terencana dan terstruktur yang digunakan untuk mencapai tujuan bisnis.

2) Strategi Sosialisasi

Dukungan dari berbagai pihak terutama masyarakat perlu agar dapat dijadikan masukan dalam pengenalan produk perusahaan. Hal tersebut menjadi kontrol bagi produk perusahaan agar dapat meningkatkan kemampuan perusahaan dalam menangkap kebutuhan serta keinginan masyarakat.

Pada strategi produk perusahaan diharuskan bisa menentukan produk apa yang dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat sehingga dapat menarik minat nasabah. Untuk mencegah kemungkinan terjadinya penipuan, perlu juga diperhatikan keberadaan dan kualitas produk.³⁰

c. Tujuan Strategi

Perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan agar tetap hidup dan berkembang, tujuan itu bisa diraih dengan usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan perusahaan. Tujuan strategi bagi perusahaan, yaitu:

1) Membantu penilaian keberhasilan.

³⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonesia, 2008), 127.

- 2) Membantu koordinasi dan membuat keputusan.
- 3) Membantu perumusan dan penerapan strategi.
- 4) Membantu atau mendorong, memotivasi pelaksana strategi agar bekerja keras.³¹

3. Minat Nasabah

a. Pengertian Minat Nasabah

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah maupun keinginan.³² Minat merupakan keadaan dimana seseorang mempunyai perhatian atau ketertarikan khusus pada sesuatu yang disertai dengan rasa keingintahuan dan mencoba membuktikannya. Minat tersebut muncul karena rasa keingintahuan serta ingin mempelajari dan membuktikan secara langsung atas ketertarikan pada suatu objek tersebut, baik berupa barang maupun jasa yang sesuai dengan keinginannya untuk memperoleh kepuasan lahir maupun batin. Minat juga diartikan suatu keadaan seseorang memiliki perhatian terhadap sesuatu disertai keinginan untuk mengetahui dan mempelajari maupun membuktikannya.³³ Sedangkan Menurut Elizabeth B. Hurlock, minat

³¹ Nana Herdiana Abdurahman, *Manajemen Strategi Pemasaran* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2015), 231.

³² Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), <https://kbbi.web.id/minat> , diakses 27 September 2022

³³ Darmadi, *Pengembangan Model dan Metode Pembelajaran dalam Dinamika Belajar Siswa* (Yogyakarta: Deepublish, 2017), 307.

adalah sumber motivasi yang mendorong seseorang melakukan sesuatu yang diinginkan jika bebas memilih.³⁴

Minat didefinisikan sebagai kecenderungan untuk memperhatikan dan mengambil tindakan demi hal orang atau keadaan yang menurut seseorang menarik. Terdapat beberapa hal mengenai minat, diantaranya:

- 1) Dalam minat terdapat pemusatan perhatian terhadap objek.
- 2) Ada usaha dari subjek untuk mendekati atau mengetahui atau memiliki ataupun berhubungan dengan objek yang dilakukan dengan perasaan senang.
- 3) Daya tarik dari objek pada umumnya jika seseorang mempunyai minat pada sesuatu, akan menyambut baik dan bersikap positif dalam berhubungan dengan objek atau lingkungan yang menjadi objek.

Menurut Mowen dalam Oliver, minat beli merupakan sesuatu yang diperoleh dari proses belajar dan proses pemikiran yang membentuk persepsi,³⁵ kemudian minat beli menciptakan suatu motivasi yang terekam di ingatan nasabah dan menjadi suatu keinginan yang kuat yang akhirnya ketika seorang nasabah harus memenuhi kebutuhannya akan mengaktualisasikan apa yang sudah di ingatnya.

³⁴ Asep Suryanto, "Analisis Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Dana Pihak Ketiga Bank Syariah di Kota Tasikmalaya, Iqtishoduna," *Jurnal Ekonomi Islam* 6, no. 1 (2017): 3.

³⁵ Roni Andespa, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah," *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* 2, no. 1 (2017): 44.

Sedangkan menurut Assael minat konsumen adalah kecenderungan untuk membeli suatu merek dan mengambil tindakan pembelian yang diukur dari tingkat kemungkinan konsumen melakukan pembelian.³⁶ Percy dan Rossiter mengartikan minat beli adalah dorongan diri untuk melakukan pembelian produk, melakukan perencanaan, mengambil tindakan relevan seperti mengusulkan, merekomendasikan (*influencer*), memilih, dan mengambil keputusan untuk melakukan pembelian.

Menurut Umar perilaku konsumen adalah suatu tindakan langsung dalam mendapatkan, mengkonsumsi serta menghabiskan produk dan jasa, termasuk proses keputusan yang mendahului tindakan tersebut. Memahami bagaimana seorang konsumen membuat keputusan pembelian akan membantu seorang manager pemasaran banyak hal.³⁷

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) faktor merupakan hal (keadaan, peristiwa) yang ikut menyebabkan terjadinya sesuatu.³⁸

Menurut Kotler dan Amstrong faktor-faktor yang mempengaruhi minat, antara lain:

³⁶ Roni Andespa, 44-45.

³⁷ Siti Maisharah Amanda dan M. Sabri Abd. Majid, "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung di Bank Syariah (studi kasus dosen universitas syiah kuala)," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam* 1, no. 2 (2019): 200.

³⁸ Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), <https://kbbi.web.id/faktor> , di akses 27 September 2022.

1) Faktor *Marketing Mix*

Marketing Mix adalah strategi mencampur kegiatan-kegiatan marketing, lalu dipilih komposisi maksimal sehingga meendapatkan hasil yang diinginkan.³⁹ Keputusan-keputusan dalam pemasaran dikelompokkan menjadi beberapa hal, diantaranya:

a) Produk (*product*)

Produk adalah barang dan jasa yang ditawarkan pihak bank pada nasabah. Produk yang ditawarkan ada berbagai model, fitur dan pilihan lainnya.

b) Harga (*price*)

Harga adalah sejumlah uang yang harus dibayar nasabah agar mendapatkan barang. Pemberian harga tersebut menyesuaikan harga dengan situasi persaingan dan membawa barang tersebut agar sejalan dengan persepsi nasabah.

c) Promosi (*promotion*)

Promosi adalah kegiatan menyampaikan fungsi produk dan merayu nasabah. Promosi dilakukan bertujuan untuk memberitahukan nasabah tentang bank dan produknya.

³⁹ Dudi Riatmaja, "Pengaruh Faktor-Faktor Marketing Mix," *Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 1 (2018): 59.

d) Pendistribusian (*distribution*).

Distribusi meliputi kegiatan bank yang membuat produk tersedia bagi nasabah. Sasarannya seperti proses distribusi produk untuk menyalurkan produk ke nasabah.⁴⁰

2) Pelayanan

Setiap tindakan yang dilakukan untuk memenuhi keinginan dan keinginan orang lain disebut sebagai pelayanan. Untuk bisnis memberikan layanan pelanggan yang sangat baik sangat penting karena tanpa itu pelanggan tidak akan mau membeli barang yang diperdagangkan.

Menurut Kotler, pelayanan adalah tindakan atau kegiatan yang ditawarkan oleh satu pihak ke pihak lain, pada umumnya tidak berwujud dan tidak menghasilkan kepemilikan apapun.⁴¹

Kualitas pelayanan harus memiliki lima kriteria pokok berikut:

a) Bentuk Fisik (*Tangibles*)

Kemampuan bank menunjukkan eksistensinya pada pelanggan. Penampilan dan kemampuan sarana dan prasarana fisik bank dan lingkungan sekitar, berupa bentuk bangunan, tata ruang dan desain interior gedung merupakan bentuk fisik yang dapat menyakinkan nasabah.

⁴⁰ Silva Yuni Prasetya Kasma dkk, "Pengaruh Faktor-Faktor *Marketing Mix* Terhadap Kepuasan Pembelian Konsumen," *Jurnal Akademika* 19, no. 1 (2021): 49.

⁴¹ Fajar Laksana, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2018), 6.

b) Keandalan (*Reability*)

Kemampuan bank untuk memberikan pelayanan sesuai dengan yang dijanjikan. Kinerja harus sesuai dengan harapan pelanggan (nasabah). Keandalan petugas dalam memberikan informasi pelayanan, Keandalan petugas dalam melancarkan prosedur pelayanan, dan Keandalan petugas dalam memudahkan teknis pelayanan.⁴²

c) Ketanggapan (*Responsivess*)

Perusahaan (bank) membantu dan memberikan pelayanan yang cepat dan tepat kepada nasabah dengan memberikan informasi yang jelas. Tanggapan nasabah tentang kualitas layanan bisa berdampak negatif jika mereka menunggu tanpa alasan yang jelas.

d) Empati

Nasabah diperlakukan dengan sikap keras namun peduli oleh pegawai bank yang sadar akan kebutuhan mereka. berupa fokus petugas pelayanan dan kemampuan interpersonal.⁴³

3) Faktor Budaya

Faktor paling mendasar yang mempengaruhi preferensi dan tindakan konsumen adalah budaya mereka. Banyak penelitian telah

⁴² Nia Anggraini dkk, "Analisis Kepuasan Konsumen PT. Hawah Holiday Hotel Pekanbaru," *Jurnal Inovasi Penelitian* 1, no. 9 (2021): 1925-1926.

⁴³ Januar Ida Wibowati, "Pengaruh Kualitas Pelayan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT. Muarakati Baru Satu Palembang," *Jurnal Manajemen* 7, no. 1 (2021): 7.

dilakukan pada perilaku pelanggan. Setiap kelompok atau komunitas memiliki budaya yang sangat unik, yang menentukan bagaimana perilaku anggotanya saat melakukan pembelian. Tingkah laku manusia sangat dipengaruhi oleh budaya di sekitarnya, dan pengaruh ini dapat berubah dari waktu ke waktu sesuai peradaban itu maju atau berkembang. Perilaku manusia juga memiliki kecenderungan untuk mengadopsi tradisi dan praktik budaya.⁴⁴

4) Faktor Sosial

Menurut Kotler dan Keller aspek sosial seperti kelompok sosial, keluarga, dan peran status sosial merupakan pengaruh luar yang mempengaruhi pilihan konsumen⁴⁵. Dengan demikian, pengertian sosial dapat diartikan sebagai segala aktivitas manusia yang menggambarkan bagaimana manusia berinteraksi satu sama lain. Diantaranya meliputi:

a) Kelompok Acuan

Kelompok acuan seseorang adalah semua kelompok yang memiliki pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap atau perilaku. Kelompok yang memiliki pengaruh langsung dinamakan kelompok keanggotaan, yaitu kelompok primer seperti keluarga, teman, tetangga, dan rekan kerja yang

⁴⁴ Machmud & Rukmana, "Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia," *Jurnal Kajian Ekonomi Islam* 2, no.1 (2017): 35.

⁴⁵ Andi Faisal Bahari Dan Muhammad Ashoer, "Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Ekowisata," *Jurnal Manajemen* 5, no.1 (2018): 72.

berinteraksi secara terus menerus dan informal. Orang menjadi anggota kelompok sekunder seperti kelompok keagamaan, profesi, dan asosiasi kelompok perdagangan yang cenderung lebih formal dan membutuhkan interaksi yang tidak rutin.

b) Keluarga

Anggota keluarga dapat memberikan pengaruh yang kuat terhadap perilaku pembeli. Keluarga orientasi adalah terdiri dari orang tua yang memberikan arah dalam hal tuntunan agama, politik, ekonomi dan harga diri. Bahkan jika pembeli tidak berhubungan lagi dengan orang tua, pengaruh terhadap perilaku pembeli tetap ada.

c) Peran dan Status

Peran dan status seseorang berpartisipasi dalam banyak kelompok, keluarga, dan organisasi. Kedudukan masing-masing kelompok dapat ditentukan berdasarkan peran dan statusnya. Peran meliputi kegiatan akan dilakukan seseorang, masing-masing peran menghasilkan status. Misalnya seorang wakil dirut pemasaran senior memiliki status lebih tinggi dari manajer penjualan. Masyarakat memilih produk yang bisa mengetahui peran dan status mereka.⁴⁶

⁴⁶ Rindi Antika dkk, "Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Personal dan Psikologis Mahasiswa IAIN Ponorogo Terhadap Keputusan Menabung di Perbankan Syariah," *Jurnal Ekonomi, Perbankan dan Manajemen Syariah* 1, no. 1 (2019): 8.

5) Faktor Pribadi

Menurut Setiadi faktor pribadi didefinisikan sebagai karakteristik psikologis yang dimiliki oleh individu yang berbeda dengan individu lainnya, menyebabkan respon relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan yang berguna dalam menganalisis keputusan pembelian konsumen terhadap produk.

Faktor pribadi terdiri dari:

a) Usia dan tahap siklus hidup

Tahapan siklus hidup psikologis orang dewasa mengalami “perjalanan“ dan “perubahan” sepanjang hidupnya. Pemasar memberikan perhatian yang besar pada perubahan situasi hidup dan dampak situasi terhadap perilaku konsumsi. Nasabah akan mengubah jasa yang mereka konsumsi sepanjang kehidupan mereka. Kebutuhan dan selera nasabah akan berubah sesuai dengan usia. Pembelian dibentuk oleh tahap daur hidup manusia, sehingga pemasar hendaknya memperhatikan perubahan minat pembelian yang terjadi yang berhubungan dengan daur hidup manusia.

b) Gaya hidup

Yaitu cara hidup seseorang di dunia yang ditunjukkan oleh minat, aktivitas, serta sudut pandang mereka. Gaya hidup mengacu pada bagaimana seorang individu berinteraksi secara keseluruhan dengan lingkungannya.

Nasabah berasal dari tempat asal, subkultur, kelas sosial, ekonomi, dan pekerjaan yang sama dapat mempunyai gaya hidup yang berbeda. Gaya hidup seseorang menunjukkan pola kehidupan orang yang bersangkutan yang tercermin dalam kegiatan, minat dan pendapatannya. Konsep gaya hidup apabila digunakan oleh pemasar bank secara cermat, dapat membantu memahami nilai-nilai nasabah yang secara terus-menerus berubah dan bagaimana nilai-nilai tersebut mempengaruhi perilaku nasabah.

c) Kepribadian dan konsep diri

Kepribadian adalah karakteristik psikologis berbeda antar individu yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungannya.

Kepribadian biasanya dijelaskan dengan menggunakan ciri-ciri seperti kepercayaan diri, dominasi, otonomi, kehormatan, kemampuan berorientasi, pertahanan diri, dan kemampuan beradaptasi.

Kotler berpendapat kepribadian adalah karakteristik psikologis unik seseorang yang menghasilkan tanggapan-tanggapan relatif konsisten dan menetap terhadap lingkungannya. Sedangkan konsep diri adalah apa yang dimiliki individu konsumen dalam memberikan kontribusi yang mencerminkan identitasnya.

Setiap individu konsumen mempunyai kepribadian yang unik, ini dapat mempengaruhi perilaku pembeliannya. Kepribadian konsumen mengacu pada karakteristik psikologis yang unik yang menimbulkan tanggapan relatif konstan terhadap lingkungannya sendiri. Kepribadian sangat bermanfaat untuk menganalisis perilaku nasabah bagi beberapa pilihan produk atau merek bank. Atau pemasar bank juga dapat menggunakan konsep diri atau citra diri seorang nasabah. Untuk memahami perilaku nasabah pemasar dapat melihat pada hubungan antara konsep diri dan harta milik nasabah.

6) Faktor Psikologis

Pilihan pembelian konsumen dipengaruhi empat faktor psikologis, diantaranya:

a) Motivasi

Motivasi konsumen adalah suatu kebutuhan yang cukup besar untuk mendorong konsumen bertindak.

b) Persepsi

Bagaimana seseorang termotivasi bertindak akan dipengaruhi oleh persepsinya. Menurut Lamb, Hair dan McDaniel persepsi adalah proses memilih, mengatur dan menginterpretasikan rangsangan tersebut dalam gambaran yang memberi makna dan melekat. Menurut Kotler dan Armstrong persepsi adalah proses yang digunakan seseorang untuk

mengorganisasi dan menginterpretasi masukan-masukan informasi agar menciptakan gambaran dunia yang memiliki makna.

c) Pembelajaran

Pembelajaran menurut Kotler dan Armstrong adalah perubahan perilaku seseorang yang timbul dari pengalaman, sebagian besar perilaku manusia adalah hasil belajar. Teori pembelajaran mengajarkan bahwa mereka dapat membangun permintaan atas sebuah produk pada dorongan yang kuat, dengan menggunakan petunjuk memberikan motivasi dan penguatan yang positif.

d) Keyakinan dan sikap

Keyakinan berdasarkan pengetahuan pendapat atau kepercayaan semua mungkin atau tidak mungkin mengandung faktor emosional. Keyakinan membentuk citra produk atau merek dan orang akan bertindak berdasarkan citra tersebut. Jika keyakinan salah tempat dan menghambat pembelian perusahaan akan meluncurkan kampanye untuk mengoreksi keyakinan-keyakinan tersebut. Adapun keyakinan menurut Kotler dan Armstrong yaitu merupakan suatu gambaran pikiran yang dianut seseorang tentang sesuatu hal. Sikap menurut Kotler dan Armstrong sikap merupakan evaluasi, perasaan,

emosional dan kecenderungan tindakan yang menguntungkan dan tidak menguntungkan bertahan lama terhadap objek.⁴⁷

4. **Pembiayaan KUR Kecil**

a. **Pengertian KUR Kecil**

Kredit adalah penyediaan uang atau tagihan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak peminjam untuk melunasinya dengan jangka waktu yang sudah disepakati. Kewajiban itu dapat berupa pokok pinjaman, imbalan atau pembagian keuntungan.⁴⁸

Kredit berarti juga kemampuan melakukan pembelian atau mengadakan pinjaman dengan janji pembayaran akan dilakukan/ditangguhkan pada jangka waktu yang disepakati.⁴⁹

KUR (Kredit Usaha Rakyat) adalah pembiayaan yang diberikan bank bagi pelaku UMKM dengan *fleksible* tapi belum *bankable*. Maksudnya usaha tersebut memiliki peluang bisnis yang baik dan kemampuan untuk mengembalikan.⁵⁰

⁴⁷ Roni Andespa, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah," *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan* 2, no. 1 (2017): 48-49.

⁴⁸ Elman Johari, "Pelaksanaan Dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perspektif Hukum Islam," *Jurnal Ekonomi Islam* 2, no. 2 (2019): 166.

⁴⁹ Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 3.

⁵⁰ Kun Fiqri Masloman, "Analisis Kinerja Penyaluran Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Kabupaten Minahasa," *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen* 5, no. 4 (2017): 599.

Pembiayaan KUR Kecil adalah program pembiayaan modal kerja dan investasi bagi UMKM. Nasabah dapat mengajukan pembiayaan kurang lebih RP. 100 juta – RP. 500 juta.⁵¹

Usaha produktif persektor ekonomi, beberapa sektor yang dibiayai KUR yaitu:⁵²

1) Sektor Pertanian

Seluruh usaha sektor pertanian, diantaranya tanaman pangan, perkebunan, dan peternakan.

2) Sektor Perikanan

Seluruh usaha sektor perikanan, diantaranya penangkaran dan pembudidayaan ikan.

3) Sektor Industri Pengolahan

Seluruh usaha sektor industri pengolahan, diantaranya industri kreatif bidang periklanan, fashion, film, animasi, video.

4) Sektor Perdagangan

Seluruh usaha sektor perdagangan, diantaranya pedagang eceran dan kuliner.

⁵¹ Dita Mylanda Agustina dkk, “Peranan Pembiayaan KUR Mikro Dalam Peningkatan Kesejahteraan UMKM (Studi Kasus BSI Lamongan Wahidin),” *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan* 3, no. 3 (2022): 228-229.

⁵² Abdul Wahid Mongkito Dkk, “Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro,” *Jurnal Penelitian Bisnis dan Ekonomi* 1, no. 1 (2021): 96.

5) Sektor Jasa

Seluruh usaha sektor jasa, diantaranya akomodasi, penyediaan, transportasi, usaha persewaan, jasa pendidikan, jasa perusahaan.

b. Tujuan KUR Kecil

Ada berbagai tujuan dari KUR kecil, antara lain:⁵³

1) Mencari Keuntungan

Tujuan utama pemberian KUR adalah mendapatkan keuntungan. Keuntungan diperoleh dalam bentuk bunga yang diterima bank sebagai balas jasa dan biaya administrasi kredit yang dibebankan pada nasabah.

2) Membantu Usaha Nasabah

Membantu usaha nasabah yang membutuhkan dana, baik dana untuk investasi maupun dana modal kerja. Bank akan memberikan kredit kepada nasabah yang membutuhkan tambahan dana sebagai bentuk balas jasa atas kepercayaan nasabah menyimpan uang di bank tersebut. Dengan itu maka pihak debitur dapat mengembangkan dan memperluas usahanya.

3) Membantu Pemerintah

Membantu pemerintah dalam menyalurkan atau peredaran dan lalu lintas uang. Bagi pemerintah semakin banyak kredit yang diberikan oleh bank, maka semakin meningkat jumlah kegiatan

⁵³ Kasmir, *Manajemen Perbankan* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2009), 112.

ekonomi yang terjadi. Semakin banyak kredit berarti ada peningkatan pembangunan di berbagai sektor.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Kemudian dalam penelitian ini digunakan beberapa teknik atau metode penelitian yang meliputi:

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan menggunakan jenis *Field Research* (Penelitian Lapangan). Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada kualitas peristiwa/fenomena sosial/fenomena yang signifikasinya dapat dijadikan sebagai pelajaran berharga bagi pengembangan konsep teori. Penelitian kualitatif menggambarkan masalah berdasarkan data-data yang ada, kemudian dianalisis lebih lanjut dan ditarik kesimpulan.

Peneliti memilih jenis penelitian metode *Field Research* untuk memahami apa yang terjadi di lapangan dengan proses pengumpulan informasi demi kepentingan penelitian melalui wawancara dan tatap muka antara pewawancara dengan orang yang diwawancarai. Data himpun dengan pengamatan yang seksama, termasuk deskripsi rinci dalam konteks dengan catatan wawancara mendalam dan hasil analisis dokumen serta catatan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian yang menggunakan format deskriptif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu data yang sudah terkumpul berbentuk kata-kata atau gambar, selanjutnya dideskripsikan

sehingga mudah dipahami oleh orang lain. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat dan situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan, sikap-sikap yang sedang berlangsung dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan di mana penelitian tersebut hendak dilakukan. Penelitian ini akan dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 yang terletak di Jl. Raya Rogojampi, Komplek Pertokoan Ruko Sentra Niaga Blok AA3. Alasan peneliti memilih lokasi ini tentunya dengan banyak berbagai pertimbangan salah satunya dengan melihat ketertarikan pada Bank ini. Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi ini merupakan bank yang paling diminati masyarakat. Bank ini sangat berperan dalam pembentukan penyalur dana di beberapa daerah Banyuwangi khususnya daerah Rogojampi.

C. Subyek Penelitian

Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive* sebagai sumber informasi dalam penelitian ini yaitu peneliti mengumpulkan informasi sebanyak mungkin dari kontruksi dan sumber lainnya. Orang yang dijadikan subyek penelitian yaitu orang yang disangka paling tahu harapan peneliti atau mungkin dapat membantu peneliti menyelidiki objek, subjek, atau situasi sosial.⁵⁴ Peneliti menggunakan teknik wawancara atau observasi di lapangan dengan metode indepth interview sesuai dengan tujuan dari tema penelitian

⁵⁴ Lexy J. Moeleong, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya), 223.

ini. Adapun subyek informan yang akan dipilih menjadi sumber informasi adalah sebagai berikut:

1. Bapak Aditya Pradipta selaku *Branch Manager* atau pimpinan Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, tugasnya sebagai pemimpin serta menghimpun dan menyalurkan dana ke masyarakat.
2. Bapak Imam Suhadi selaku *Manager Relationship Micro* TL di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.
3. Bapak Mukhlis selaku pegawai mikro di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, merupakan bagian yang menerima pengajuan pembiayaan nasabah.
4. Bapak Tio Rachmahadi selaku pegawai mikro di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, merupakan bagian yang menerima pengajuan pembiayaan nasabah.
5. Ibu Lia selaku salah satu nasabah yang melakukan pengajuan pembiayaan KUR Kecil.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data, tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Adapun teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan. Observasi diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian.

Metode Observasi ini dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan langsung terhadap objek kemudian hasil pengamatan tersebut dituangkan dalam sebuah catatan.⁵⁵ Teknik observasi yang digunakan oleh peneliti ini adalah observasi non partipatif dimana peneliti hanya sebagai pengamat saja, artinya peneliti tidak ikut serta dalam kegiatan maupun program yang sedang diteliti.

Data yang akan diperoleh dari observasi antara lain terkait 1) Penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil, 2) Strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil, 3) Implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.

2. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), 308-309.

makna dalam suatu topik tertentu. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam.

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi terstruktur. Wawancara semi terstruktur merupakan termasuk dalam kategori *indept interview* dimana pelaksanaannya lebih bebas daripada wawancara jenis terstruktur. Dalam melakukan wawancara peneliti perlu mendengarkan dan mencatat apa yang dikemukakan oleh informan.⁵⁶

Data yang diperoleh dari wawancara ini terkait 1) Penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil, 2) Strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil, 3) Implikasi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.

3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, buku, surat kabar, dan lain-lain yang berkaitan dengan penelitian ini. Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya

⁵⁶ Sugiyono, 306.

monumental dari seseorang. Adapun yang akan diperoleh dari teknik ini yaitu:

- a. Profil lengkap Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.
- b. Pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* Pada Pembiayaan KUR Kecil.
- c. Pelaksanaan strategi penerapan menggunakan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah.
- d. Pelaksanaan wawancara dengan salah satu nasabah pembiayaan KUR kecil.

E. Analisis Data

Analisis data kualitatif merupakan cara yang dikerjakan dengan menganalisis data, mengorganisasikan data, membandingkan data agar suatu data diproses, dan memilih apa yang penting dan yang akan dipelajari dan data yang tidak penting, kemudian disimpulkan agar dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.⁵⁷

Teknik analisis yang dilakukan peneliti yaitu analisis data menurut Miles dan Huberman yang mempunyai beberapa langkah, yaitu: 1) Pengumpulan data (*data reduction*), 2) Kondensasi data (*data condensation*) 3) penyajian data (*data display*), 4) Menarik kesimpulan/verifikasi (*conclusion drawing/verivication*).

⁵⁷ Sugiyono, 89.

1. Pengumpulan Data (*Data Reduction*)

Merupakan tahap pertama dalam analisis data. Dalam tahap ini, dilakukan untuk menganalisis data melalui reduksi data dengan merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang sudah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data.

Peneliti mengumpulkan data dengan menyiapkan sejumlah pertanyaan untuk diberikan kepada informan yang disebut dengan wawancara, dan informan akan menjawab pertanyaan tersebut. Dari hasil wawancara, peneliti menganalisis jawaban yang sesuai dengan pokok permasalahan kemudian dirangkum hal-hal yang penting.

2. Kondensasi Data (*Data Condensation*)

Kondensasi adalah proses memilih, memusatkan, menyederhanakan, membuat abstraksi, data yang dapat ditindaklanjuti dan catatan lapangan, *interview*, transkrip, berbagai dokumen, dan catatan lapangan. Dengan menggunakan kondensasi data, data akan menjadi lebih kuat. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan beberapa langkah yaitu: Proses Pemilihan (*Selecting*), Pengerucutan (*Focusing*) dan Penyederhanaan (*Simplifying*), Peringkasan (*Abstracting*) serta Transformasi (*Transforming*).

3. Penyajian Data (*Data Display*)

Penyajian data yang paling umum digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang diperluas (narasi). Biasanya, data yang disajikan bersifat naratif. Dengan adanya *display* data akan lebih mudah untuk memahami apa yang terjadi berdasarkan apa yang sudah dipahami.

Dalam melakukan penyajian data, peneliti menjabarkan hasil wawancara tersebut secara luas. Sehingga jawaban yang diberikan informan kepada peneliti diolah kembali agar bisa dibaca dan dipahami berdasarkan fokus penelitian.

4. Penarikan Kesimpulan atau Verifikasi (*Conclusion Drawing/Verification*)

Adalah temuan baru yang belum pernah ada. Temuan ini bisa berupa deskripsi atau gambaran mengenai suatu obyek yang sebelumnya belum jelas, sehingga setelah dilakukannya penelitian menjadi jelas. Ini adalah langkah terakhir dalam analisis data kualitatif.⁵⁸

Data temuan yang disajikan peneliti, kemudian di simpulkan secara jelas agar menemukan hasil sesuai dengan fokus penelitian. Dapat menyimpulkan hasil olahan data, tentunya peneliti memilih data yang menurutnya penting serta sesuai dengan tema, kemudian disimpulkan agar bisa mengetahui objek yang masih belum jelas. Peneliti menyajikan datanya dengan uraian singkat, diagram, tabel dan lain sebagainya.

⁵⁸ Matthew B. Miles Dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Model-Model Baru*, Terj. Tjetcep Rohidi (Jakarta: UI-Press, 2014), 99.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data adalah pengecekan untuk melihat data itu valid atau tidak. Untuk keabsahan data, peneliti menggunakan triangulasi sumber. Triangulasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menggabungkan berbagai teknik pengumpulan data serta sumber data yang sudah ada. Triangulasi ada berbagai macam antara lain triangulasi sumber, teori, waktu, metode serta peneliti.⁵⁹

Triangulasi sumber yaitu pengujian data menggunakan berbagai sumber, dengan menggunakan metode yang sama sedangkan triangulasi teknik merupakan pengujian data dengan menggunakan metode yang berbeda. Proses triangulasi sumber dilakukan dengan cara pengecekan data yang sudah diperoleh peneliti yang didapatkan dari berbagai sumber data. Dari wawancara, hasil yang didapatkan tentunya memiliki pendapat yang tidak sama dengan hasil data yang juga berbeda. Dari adanya perbedaan data yang didapatkan dari berbagai informan, peneliti akan menemukan pengetahuan yang luas dengan menemukan kebenaran data sesuai dengan fenomena yang akan diteliti.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Beberapa tahapan untuk mengetahui proses yang dilakukan peneliti hingga akhir maka perlu diuraikan oleh peneliti. Tahap penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam proses penelitian adalah sebagai berikut:

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2018), 241.

1. Tahap Pra Lapangan

Tahap pra lapangan adalah sejumlah kegiatan yang harus dilakukan oleh peneliti sebelum memasuki lapangan meliputi:

- a. Menyusun rancangan penelitian.
- b. Memilih lapangan penelitian.
- c. Mengurus ijin penelitian.
- d. Melakukan survei keadaan lapangan.
- e. Memilih Informan.
- f. Menyiapkan perlengkapan penelitian.
- g. Etika dalam melakukan penelitian.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada tahap ini ada tiga kegiatan yang harus dilakukan yaitu:

- a. Memahami latar penelitian.
- b. Memasuki lapangan.
- c. Berperan sambil mengumpulkan data.

3. Tahap Analisis Data

Pada tahap ini data yang terkumpul dapat dikatakan masih campur aduk dan bersifat tumpang tindih seperti hasil pengamatan, wawancara, dokumen, gambar, foto, dan sebagainya, maka dari itu perlu diatur, diorganisir, dikelompokkan, dibuat kategorisasi sehingga menjadi data yang mempunyai arti dan makna.

H. Sistematis Penelitian

Agar dapat memberikan kemudahan sekaligus pemahaman dalam rangka penyusunan skripsi, peneliti akan menguraikan bab bab dalam penelitian ini, adapun sistematika pembahasannya meliputi :

BAB I, pendahuluan yang berisi tentang pendahuluan yang merupakan gambaran umum mengenai penelitian yang dilaksanakan. Bab ini merupakan dasar dalam penelitian yang terdiri dari konteks penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan sistematika pembahasan. Bab ini berfungsi untuk memperoleh gambaran umum mengenai pembahasan dalam skripsi.

BAB II, merupakan bab yang menjelaskan tentang penelitian terdahulu yang mana membahas penelitian orang lain yang serupa dengan penelitian yang akan dilakukan. Serta kajian teori yang membahas tentang teori yang dijadikan landasan dalam melakukan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian terkait dengan “Analisis Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2” yang di dalamnya memuat teori tentang 1) Akad *Murabahah Bil Wakalah* 2) Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* 3) Minat Nasabah serta 4) Pembiayaan KUR kecil.”

BAB III, merupakan bab yang menjelaskan metode penelitian yang di dalamnya terdapat pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subyek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dan tahap-

tahap penelitian yang dilaksanakan oleh peneliti. Metode penelitian merupakan acuan yang harus diikuti guna menjawab pertanyaan dalam fokus penelitian

BAB IV, mengemukakan tentang penyajian dan analisis data yang diperoleh dalam pelaksanaan penelitian secara empiris yang terdiri dari gambaran objek penelitian, penyajian dan analisis data serta diakhiri dengan pembahasan temuan di lapangan. Bab ini berfungsi sebagai bahan kajian untuk memaparkan data yang diperoleh guna menemukan kesimpulan

BAB V, merupakan Merupakan bab terakhir atau penutup yang di dalamnya berisi kesimpulan dan saran-saran. Bab ini berfungsi untuk memperoleh gambaran dari hasil penelitian berupa kesimpulan, dengan kesimpulan ini telah dapat membantu makna dari penelitian yang telah dilakukan. Selanjutnya penelitian ini diakhiri dengan daftar pustaka dan lampiran-lampiran sebagai pendukung di dalam pemenuhan kelengkapan data penelitian.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Obyek Penelitian

1. Sejarah Berdirinya BSI (Bank Syariah Indonesia)

Indonesia merupakan bangsa dengan masyarakat yang mayoritas beragama muslim terbanyak di bumi serta mempunyai kemampuan untuk menjadi lebih unggul dalam bidang keuangan Syariah. 1 Februari 2021 jika dikalender Islam pada 19 Jumadil Akhir 1441 H merupakan bentuk historis penggabungan Bank Syariah Mandiri, BNI Syariah, dan BRI Syariah dengan menjadi satu kesamaan yakni Bank Syariah Indonesia (BSI). Kementerian Badan Usaha Milik Negara (BUMN) pada tanggal 12 Oktober 2020 telah menginformasikan dengan resmi ternyata sudah dimulai langkah penggabungan tiga bank umum syariah yang sudah ditargetkan pada awal tahun 2021. Ada sebagian pemikiran yang mendorong langkah penggabungan yang telah dikemukakan oleh Menteri BUMN Erick Thohir, bahwa negara meninjau trobosan bank syariah di Indonesia ketinggalan dibandingkan dengan bank konvensional. Di antara itu, Negara juga menemukan bahwa sanya penggabungan dari ketiga bank dapat dilihat dengan banyaknya muslim yang mempunyai bank syariah yang bagus secara fundamental. Bahkan Presiden Joko Widodo telah menekankan juga bahwa adanya pembentukan bank syariah menjadi salah satu cara Negara agar memperkuat industri keuangan syariah yang ada di Negara. Penggabungan ini dapat menggabungkan keunggulan dari ketiga

Bank Syariah, agar dapat menyajikan layanan yang sempurna, cakupan yang menyeluruh, juga dapat mempunyai kapasitas investasi yang tertata. Hal ini ditopang oleh sinergi perusahaan pusat seperti Mandiri, BNI, dan BRI.

Bank Syariah mempunyai peranan terhadap semua kegiatan ekonomi dalam ekosistem industri Islami. Dari merger ketiga Bank Syariah ini menjadi hasil usaha agar dapat menghasilkan Bank Syariah kebanggaan Islam, diinginkan agar sinergi baharu untuk membangkitkan ekonomi nasional, juga dapat membantu pada kesejahteraan masyarakat.

2. Visi dan Misi

Visi BSI :

TOP 10 GLOBAL ISLAMIC BANK

Misi BSI :

- a. Memberikan akses solusi keuangan syariah di Indonesia.
- b. Melayani >20 juta nasabah
- c. Menjadi top 5 bank berdasarkan *asset* (500+T) dan nilai buku 50 T di tahun 2025
- d. Menjadi bank besar yang memberikan nilai terbaik bagi para pemegang saham.
- e. Menjadi top 5 bank yang paling *profitable* di Indonesia dengan (ROE 18%) dan valuasi kuat (PB>2).
- f. Menjadi perusahaan pilihan dan kebanggaan para talenta terbaik di Indonesia.

- g. Menjadi perusahaan dengan nilai yang kuat dan memberdayakan masyarakat serta berkomitmen pada pengembangan karyawan dengan budaya berbasis kinerja.

3. Nilai Utama Perusahaan

Bank Syariah Indonesia (BSI) *ONE Culture*, mempunyai nilai utama yaitu AKHLAK diantaranya :

a. Amanah

Amanah memiliki makna bahwa senantiasa memegang teguh kepercayaan, bertanggung jawab, jujur dan dapat dipercaya.

b. Kompeten

Kompeten yang memiliki makna terus belajar, mengembangkan kapabilitas serta kemampuan dalam melaksanakan pekerjaan yang didasari oleh pengetahuan, keterampilan dan sikap yang sesuai dengan ketentuan yang sudah ditetapkan.

c. Harmonis

Harmonis mempunyai makna saling peduli, menghargai perbedaan dan mengembangkan rasa saling menghormati antara yang satu dengan yang lainnya.

d. Loyal

Loyal memiliki makna kesetiaan dan kepatuhan, dan mengutamakan kepentingan Bangsa dan Negara.

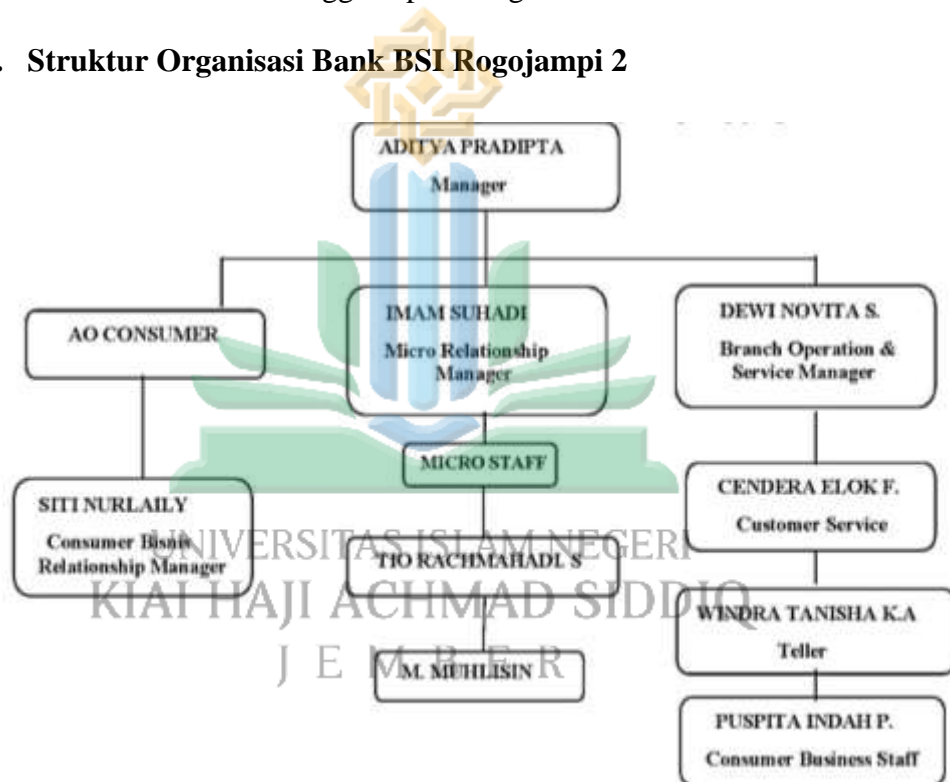
e. Adaptif

Adaptif memiliki makna terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan dan menghadapi suatu perubahan.

f. Kolaboratif

Kolaboratif memiliki makna membangun kerjasama yang sinergis. Makna sinergis yaitu mampu membentuk atau berinteraksi satu sama lain sehingga dapat menghasilkan manfaat dan berkualitas.⁶⁰

4. Struktur Organisasi Bank BSI Rogojampi 2



Sumber : Dokumentasi, Dewi Novita S, Kantor Bank Syariah KCP Banyuwangi Rogojampi 2⁶¹

⁶⁰ Dokumentasi, https://ir.bankbsi.co.id/corporate_history.html (Diakses pada tanggal 10 November 2022).

⁶¹ Dokumentasi, Dewi Novita S. Kantor Bank Syariah KCP Banyuwangi Rogojampi 2. (Tanggal 31 Oktober 2022)

B. Gambaran Umum Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 yang terletak di Jl. Raya Rogojampi, Komplek Pertokoan Ruko Sentra Niaga Blok AA3. Dalam menyalurkan dananya pada pembiayaan KUR kecil, pihak bank menggunakan beberapa strategi untuk meningkatkan minat nasabah. Strategi merupakan suatu bentuk kreatifitas dan bentuk inovasi serta strategi merupakan salah satu cara untuk mencapai tujuan yang sudah dirancang dan sudah ditentukan oleh perusahaan. Strategi yang digunakan Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 yaitu :

1. Strategi Pemasaran , merupakan strategi yang bertujuan untuk memperjelas akad *murabahah bil wakalah* untuk masyarakat umum. Dalam skenario ini, bank harus memberikan layanan pelanggan yang sangat baik untuk meyakinkan pelanggan untuk memilih opsi pinjaman.
2. Strategi Sosialisasi, merupakan cara pihak bank dengan masyarakat saat melakukan komunikasi. Dalam strategi ini, pihak bank memperkenalkan suatu produk ke masyarakat untuk memperoleh banyak nasabah. Pihak bank memperlihatkan suatu produk ke masyarakat sesuai yang dibutuhkan dan di inginkan oleh masyarakat, sehingga bank memperoleh target sasaran yang besar terutama pada produk KUR kecil.

Produk Pembiayaan KUR merupakan pembiayaan modal kerja yang disalurkan oleh pemerintah kepada masyarakat (subsidi). KUR tersebut terdiri dari 3 produk antara lain :

1. BSI KUR Super Mikro

Adalah pelayanan KUR yang diberikan kepada penerima KUR dengan jumlah sampai dengan Rp10.000.000 (seratus juta rupiah).

2. BSI Kur Mikro

Adalah penyaluran KUR yang diberikan kepada penerima KUR sebanyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah).

3. BSI Kur Kecil

Adalah penyaluran KUR yang diberikan kepada penerima KUR dengan jumlah diatas Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) dan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus puluh juta rupiah).

Dari jenis produk KUR diatas, produk yang jumlah nasabahnya dari tahun ke tahun meningkat yaitu produk KUR kecil. Produk ini selalu diminati banyak masyarakat untuk modal kerja. Pada produk ini pihak Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menggunakan akad *murabahah bil wakalah*, dimana pihak Bank menunjuk nasabah untuk mewakilinya saat membeli barang. Dalam hal ini, pihak bank seharusnya menyediakan barang, namun bank mewakilkan kepada pelanggan untuk mengurangi kemungkinan kesalahan yang dilakukan dalam pembelian barang yang tidak sesuai dengan keinginan pelanggan.

Alasan Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 memilih menggunakan akad *murabahah bil wakalah* karena sederhana agar prosedur pembiayaan lebih mudah, cepat, dan tidak memakan waktu lama bagi nasabah. Disini nasabah menjadi kuasa dalam pembelian

barang, kemudian bank yang melunasi ke *supplier*, dan nantinya nasabah mengangsur hutangnya ke bank.

C. Penyajian Data dan Analisis

1. Peran Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil.

Berdasarkan observasi alasan Bank Syariah KCP Banyuwangi Rogojampi 2 pada pembiayaan KUR kecil, menggunakan akad *murabahah bil wakalah* agar meringankan nasabah saat membayar angsuran dengan margin yang telah disepakati, selain itu pada pembiayaan KUR kecil juga dapat mempercepat perputaran modal bank.⁶²

a. Barang yang diperjualbelikan

Barang yang diperjualbelikan dalam *murabahah* harus halal dan bebas riba. Hal ini berdasarkan wawancara pada tanggal 25 November 2022 dengan Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff*, beliau mengungkapkan :

Untuk barang yang diperjual belikan pihak bank itu unsur zatnya harus halal, jelas dan baik. Jadi walaupun pihak bank nanti mewakalahkan kepada nasabah, barang seperti apa yang akan dibeli nasabah tetap menjadi penilaian pihak bank. Tidak langsung dibeli dan dimiliki oleh nasabah begitu saja, semua prosedur harus diikuti dan pelaksanaannya juga sesuai dengan prinsip syariah.⁶³

⁶² Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, 25 November 2022.

⁶³ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

Hal tersebut kemudian ditambahkan oleh Bapak Tio Rachmahadi selaku *micro staff* pada tanggal 25 November 2022, beliau menambahkan bahwa :

Sebagai pegawai mikro yang menangani pembiayaan yang ada dibank terutama pembiayaan KUR kecil, untuk selalu melaksanakan pembiayaan dari awal hingga pencairan agar dilaksanakan sesuai dengan prinsip syariah. Tujuannya agar apa yang sudah terlaksan tidak menimbulkan kerugian yang dapat menimpa perusahaan maupun nasabah. Jadi kalau untuk pembelian barang, kami juga tidak melepas nasabah untuk membeli barang dengan seenaknya. Tentunya barang yang dibeli juga harus sesuai dengan tujuan nasabah pengajuan dan kesepakatan bersama.⁶⁴

Berdasarkan pernyataan tersebut, Bapak Imam Suhadi selaku *micro relationship manager TL* pada tanggal 25 November 2022 menambahkan bahwa :

Di dalam ayat Al-Qur'an juga dijelaskan bahwa jual beli itu halal dan riba haram. Yang dinamakan halal itu yang tidak merugikan siapapun. Jadi pihak bank harus mematuhi hal tersebut. Karena jika tidak, maka pihak bank harus memperjual belikan barang yang halal saja. Dan membiayai pembiayaan yang halal dan tidak merugikan. Jika tidak merugikan nasabah dan bank, maka akan menarik banyak calon nasabah untuk memilih pembiayaan KUR kecil dengan menggunakan akad *murabahah bil wakalah*.⁶⁵

Dari hasil wawancara tersebut, bahwa dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah*, pihak Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 melakukan jual beli barang yang di wakalahkan kepada nasabah berdasarkan prinsip syariah. Yaitu dengan memperjual belikan barang yang halal dan tidak merugikan bank

⁶⁴ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

⁶⁵ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

ataupun nasabah. Pembelian barang yang dilakukan nasabah tentunya harus sesuai dengan tujuan pengajuan nasabah dan kesepakatan antara nasabah dan bank.

b. Jaminan

Berdasarkan hasil observasi, jaminan merupakan aset berharga yang diberikan nasabah kepada pihak bank sebagai tanggungan apabila nasabah tidak membayar angsurannya. Jika nasabah tidak ingin melunasi hutangnya, maka jaminan yang diberikan kepada bank menjadi pegangan untuk melunasi hutangnya nasabah.⁶⁶

Pada wawancara tanggal Bapak Imam Suhadi selaku *micro relationship manager TL* pada tanggal 25 November 2022, beliau mengungkapkan bahwa:

Jaminan itu hukumnya mengikat yaitu mengikat nasabah dengan bank. Jaminan itu juga sebagai penentu besarnya plafon yang akan diberikan bank kepada nasabah. Jadi ya jaminan itu bertujuan untuk menjaga agar nasabah ketika melakukan pengajuan ke bank dilakukan dengan serius. Jadi pengajuannya serius dan pesan barangnya juga serius.⁶⁷

Pernyataan tersebut kemudian ditambahkan oleh Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 25 November 2022, beliau menyatakan bahwa :

Jika berbicara jaminan, tentunya sudah tidak asing lagi dilembaga keuangan. Karena jaminan itu penting untuk menilai berapa besaran pembiayaan yang akan diberikan dan untuk melihat kesungguhan nasabah. Kesungguhan nasabah itu dilihat dari nasabah membeli barang sesuai dengan kesepakatan

⁶⁶ Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, 25 November 2022.

⁶⁷ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

dan nasabah ketika penagihan tidak menunda pembayarannya. Jadi kalau jaminan nasabah nilainya kecil, maka pihak bank juga tidak berani memberikan pembiayaan diatas nilai jaminan tersebut.⁶⁸

Pernyataan diatas ditambahkan kembali oleh Bapak Tio Rachmahadi selaku *micro staff* pada tanggal 25 November 2022, beliau menyatakan :

Jaminan itu seperti penyelamat. Jadi kalau nasabah tidak mau melunasi hutangnya, ya jaminan yang akan menyelamatkan hutangnya. Jaminan yang diberikan biasanya surat tanah, hasil kebun, kendaraan dan lain sebagainya. Jaminan dalam islam juga diperbolehkan. Jadi kalau ingin mengajukan pembiayaan dilembaga keuangan terutama di bank, juga menyerahkan jaminan yang mempunyai nilai sesuai yang diajukan nasabah.⁶⁹

Berdasarkan hasil wawancara diatas, Menurut penelitian, jaminan adalah aset berharga yang dimiliki nasabah dan diberikan kepada bank sebagai jaminan bahwa nasabah serius untuk meminta pembiayaan dan akan mengembalikan pinjaman dalam jangka waktu yang ditentukan. Jaminan akan melindungi hutang jika nasabah tidak membayarnya kembali.

c. Mekanisme penerapan akad *murabahah bil wakalah*

Berdasarkan hasil observasi peneliti, Penerapan akad *murabahah bil wakalah* pada Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 berdasarkan temuan pengamatan peneliti yaitu bank hanya bertindak sebagai penyedia dana kepada nasabah, dan

⁶⁸ Mukhlis , diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

⁶⁹ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

mewakalahkan kepada nasabah agar membeli barang sesuai dengan yang diinginkan.⁷⁰

Hasil wawancara pada tanggal 25 November 2022 dengan Bapak Tio Rachmahadi selaku *Micro Staff*, beliau menyatakan bahwa:

Dalam pembiayaan KUR kecil, *akad murabahah bil wakalah* adalah akad yang paling sering digunakan, karena pihak bank dapat mewakilkan pembelian barangnya kepada nasabah. Dalam pembiayaan KUR kecil, nasabahlah yang membeli barangnya sendiri dan nasabah yang membayarkannya. Jadi nasabah itu menjadi wakilnya bank dan banklah yang akan melunasinya kepada *supplier*, selanjutnya nasabah akan mengangsur ke bank.⁷¹

Berdasarkan pernyataan diatas, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 28 November 2022, beliau menambahkan bahwa:

Pembiayaan KUR kecil merupakan pembiayaan yang setiap tahunnya mengalami peningkatan jumlah nasabah. Ini membuktikan bahwa pelayanan dari pihak bank tidak diragukan lagi, sehingga dapat menarik nasabah untuk memilih pembiayaan KUR kecil. Untuk penerapan akad *murabahah bil wakalahnya*, akad *wakalah* dan akad *murabahah* dilaksanakan dalam waktu yang bersamaan. Tujuannya untuk memudahkan nasabah dan proses pembiayaannya bisa cepat dan tidak lama.⁷²

Dari pernyataan diatas, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Imam Suhadi selaku *Micro Relationship Manager TL* pada tanggal 28 November 2022, beliau menambahkan :

Pihak bank menjadikan nasabah sebagai wakil untuk pembelian barang untuk meminimalisir ketidaksesuaian barang dengan keinginan nasabah. Meskipun nasabah yang melakukan

⁷⁰ Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, 25 November 2022.

⁷¹ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

⁷² Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

pembelian barang, pihak bank tentu sudah bekerja sama dengan beberapa *supplier*. Bank juga sebelum memberikan pembiayaan akan menilai layak tidaknya nasabah diberi pembiayaan. Jadi bank memilih nasabah yang punya karakter baik, yang jujur, bertanggung jawab dan bisa dipercaya. Karena pada proses inilah nasabah yang berkuasa.⁷³

Pernyataan tersebut juga disampaikan oleh salah satu nasabah yang bernama Ibu Lia pada tanggal 28 November 2022, beliau mengungkapkan bahwa:

Sebenarnya saya tidak paham tentang akad yang digunakan. Ya karena saya ikuti saya begitu. Sama pihak bank dijelaskan juga akadnya bagaimana. Ternyata akad yang digunakan bagi saya mudah. Karena ya bank pasrah ke nasabahnya supaya nasabah bisa membeli barang sesuai dengan keinginannya. Saya jadi nasabah merasa dimudahkan saja karena saya bisa membeli barang yang saya butuhkan sesuai pengajuan saya di bank dan dilanjut mengangsur dikemudian hari sesuai perjanjian.

Berdasarkan wawancara diatas, disimpulkan bahwa untuk mempercepat proses dan memudahkan nasabah, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 membuat akad *wakalah* dan *murabahah* sekaligus dalam penerapan akad *murabahah bil wakalah*. Nasabah semakin tertarik untuk memilih pembiayaan KUR Kecil karena pendekatannya yang sederhana. Sebenarnya, bank bertindak sebagai perwakilan nasabah saat melakukan pembelian. Bank kemudian diminta untuk mendanai transaksi dan nasabah membayar kembali pinjaman bank dari waktu ke waktu. Pembiayaan KUR kecil bisa jadi menarik minat nasabah karena mudah dan pelayanannya bagus.

⁷³ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

2. Strategi Menerapkan *Akad Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil.

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti strategi merupakan rencana tindakan yang menguraikan bagaimana mencapai tujuan yang ditetapkan.⁷⁴ Bank membutuhkan strategi untuk menarik konsumen dan menarik minat mereka terhadap hal-hal yang ditawarkannya agar menjadi pelaku usaha yang sukses.

a. Wawancara *face to face*

Pada tanggal 25 November 2022, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Tio Rachmahadi selaku *micro staff*. Beliau mengungkapkan:

Untuk membuat nasabah agar tertarik dengan produk KUR kecil, kami melakukan dengan wawancara yang dilakukan secara tatap muka atau *face to face*, Strategi yang digunakan bank untuk meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil yaitu dengan menerapkan prinsip syariah, karena di Indonesia sendiri mayoritas warga negaranya adalah muslim, salah satunya yaitu dengan menggunakan *akad murabahah bil wakalah*, nasabah bisa mengetahui berapa keuntungan atau *margin* yang diperoleh bank. Jadi nasabah tidak hanya sekedar memilih produk KUR kecil saja, namun nasabah dan bank juga saling mengetahui berapa masing-masing keuntungan yang akan diperoleh kedua belah pihak.⁷⁵

Pernyataan tersebut serupa dengan Bapak Imam Suhadi selaku *micro relationship manager TL* pada tanggal 25 November 2022 bahwa:

Dalam memilih suatu produk yang ada di bank, nasabah biasanya melihat dari kemudahan dan keunggulan dari produk

⁷⁴ Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, 25 November 2022.

⁷⁵ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

tersebut. Pihak bank melakukan wawancara secara langsung untuk memudahkan pihak bank dan nasabah untuk berkomunikasi secara jelas. Sehingga jika ada suatu pertanyaan dari nasabah, pihak bank bisa menjelaskan langsung tanpa melalui media. Jadi bank memilih bertemu langsung dan ngobrol langsung dengan nasabah. Produk KUR kecil menggunakan *akad murabahah bil wakalah* untuk mempermudah nasabah dalam mencicil angsuran pembelian barang untuk modal kerja dengan *margin* yang sudah ditetapkan dan telah disepakati.⁷⁶

Pernyataan tersebut ditambahkan kembali oleh Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 25 November 2022, beliau menyatakan bahwa:

Alasan Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 pada pembiayaan KUR kecil menggunakan akad *murabahah bil wakalah* karena dianggap akad yang paling mudah pelaksanaannya dan untuk jangka waktu pengembaliannya sudah disepakati oleh pihak bank juga nasabah serta dianggap memiliki risiko yang lebih kecil daripada akad lainnya. Untuk membuat nasabah tertarik dengan produk tersebut tentunya bank lebih melakukan untuk bertemu secara langsung. Tujuan ini untuk memudahkan pihak bank dalam menjelaskan suatu produk kepada nasabah dan memudahkan nasabah untuk lebih mengetahui tentang produk tersebut. Bertemu langsung sama halnya dengan pihak bank melakukan wawancara secara tatap muka. Selain itu juga bisa menggunakan brosur tentang produk KUR kecil. Jadi nasabah tidak hanya mendengarkan dari obrolan yang disampaikan oleh pihak bank, namun bisa sambil melihat brosur yang sudah diberikan.⁷⁷

Pernyataan tersebut juga disampaikan oleh salah satu nasabah yang bernama Ibu Lia pada tanggal 25 November 2022, beliau mengungkapkan bahwa:

Saya mengetahui pembiayaan KUR kecil ini awalnya dari brosur yang sudah di sebar. Kemudian, saya tertarik dan berniat mendatangi bank. Disana saya ketemu pegawai yang

⁷⁶ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

⁷⁷ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

menangani pembiayaan tersebut. Ya saya tanya tentang pembiayaan KUR kecil sama pegawainya. Jadi seperti ngobrol berdua. Selain itu saya juga ditanya sama pegawai terkait niat saya untuk mengajukan KUR kecil. Ya kita seperti tanya jawab di bank.⁷⁸

Berdasarkan wawancara tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa strategi menerapkan *akad murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil yaitu dengan menggunakan wawancara secara tatap muka dan menyebarkan brosur sesuai produk yang ingin ditawarkan. Hal tersebut bertujuan untuk mempermudah pihak bank dalam menawarkan produk bank kepada nasabah. Sehingga nasabah bisa memahami dan tertarik untuk memilih produk tersebut yakni produk KUR kecil.

b. Strategi Pemasaran Menggunakan Segmentasi Pasar

Dalam menggunakan strategi segmentasi pasar, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 sama seperti bank pada umumnya. Prosedur pertama yang diterapkan bank yaitu dengan menentukan batas pasar, memutuskan variabel yang akan digunakan, mengumpulkan data segmentasi, merencanakan pemasaran kemudian setelah itu mempromosikan produk KUR kecil kepada calon nasabah.

Sesuai dengan wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 28 November 2022, beliau menyatakan bahwa:

Dalam melakukan strategi segmentasi, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam meningkatkan minat

⁷⁸ Lia, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

nasabah yang dilakukan itu sebenarnya sama saja dengan bank-bank lainnya, caranya yaitu yang pertama menentukan variabel segmentasi yang digunakan dan selanjutnya mengumpulkan data segmentasi setelah itu merencanakan dan mempromosikan produk KUR kecil. Jadi hal itu dapat menarik minat nasabah. Sehingga semakin banyak yang minat maka semakin tinggi juga jumlah nasabahnya.⁷⁹

Pada tanggal 28 November 2022 pada saat wawancara dengan Bapak Tio Rachmahadi selaku *Micro Staff*, beliau juga mengungkapkan bahwa:

Setiap bank tentu memiliki tujuan dan tingkat pencapaian. Untuk mencapai strategi yang diinginkan bank dan untuk kemajuan bank. Selain menentukan variabel, merencanakan bahkan promosi terhadap produk KUR Kecil, pihak bank juga menerapkan segmen dari strategi segmentasi berdasarkan *demografis* dan *psikografis*. strategi segmentasi secara demografis itu pihak bank membedakan nasabah berdasarkan jenis kelamin, usia, dan pendapatannya. Dengan segmentasi demografis tersebut pihak bank dapat membedakan nasabah yang berusia dari 21 tahun, 40 tahun, bahkan ada nasabah yang berusia 50 tahun. Tujuan mereka mengambil produk KUR kecil karena mereka sedang membutuhkan tambahan modal untuk usaha mereka, bahkan ada juga yang ingin memperbesar bisnis mereka.⁸⁰

Hal tersebut ditambahkan oleh Bapak Imam Suhadi selaku *Micro Relationship Manager TL* pada tanggal 28 November 2022 bahwa:

Selain pengelompokkan berdasarkan usia dan kelamin, pihak bank juga mengelompokkan nasabah berdasarkan dengan pendapatan yang diperoleh nasabah dalam jangka waktu satu bulan. Mulai dari yang memiliki pendapatan mulai dari Rp. 1.500.000 perbulan, nasabah yang memiliki pendapatan Rp. 5.000.000 perbulan, hingga nasabah yang memiliki pendapatan Rp. 6.000.000 setiap bulannya. Maka dari situ

⁷⁹ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

⁸⁰ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

pihak bank dapat mengelompokkan nasabah jenis primer dan sekunder. Pada bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 untuk segmentasi demografis itu berdasarkan dengan jenis kelaminnya, jumlah nasabah laki-laki lebih besar jumlahnya daripada perempuan.⁸¹

Pernyataan tersebut juga disampaikan oleh salah satu nasabah

yang bernama Ibu Lia pada tanggal 28 November 2022, beliau

mengungkapkan bahwa:

Saya awalnya bukan nasabah di BSI. Ya saya masih tidak mengajukan apa-apa di bank. Ada pegawai bank bsi datang ke pasar pasar dan kebetulan saya punya toko juga. Banyak pegawai bank yang menyebar brosur tentang kredit untuk usaha. Awalnya saya tidak tertarik dan brosur hanya saya taruh saja. Cuman sekedar membaca. Tidak lama, kok saya baca brosur itu ingin tahu ini pembiayaannya seperti apa. Jadi saya sekalian menanyakan ke pegawai bank ketika masih menyebar brosur. Kemudian sama pegawai bank jika masih bingung saya disuruh menghubungi nomer telpon yang sudah ada di brosur itu. Ya jadinya lewat telpon juga. Pada akhirnya saya rundingan sama suami untuk mengajukannya. Dan Alhamdulillah sampai sekarang saya menjadi nasabah di BSI Rogojampi.⁸²

c. Strategi Sosialisasi

Dalam strategi sosialisasi, pihak bank membutuhkan bantuan dari sejumlah pemangku kepentingan, antara lain pemerintah, akademisi, ulama, dan masyarakat, untuk melaksanakan akad *murabahah bil wakalah*. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kebutuhan dan keinginan masyarakat serta memastikan pelaksanaan akad berjalan sesuai dengan sistem yang berlaku.

⁸¹ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

⁸² Lia, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

Pada tanggal 28 November 2022, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Imam Suhadi selaku *Micro Relationship Manager TL*. Beliau menyatakan bahwa:

Kalau untuk strategi sosialisasi, kami dari pihak bank sudah sering melakukan itu dengan mengadakan sosialisasi ke organisasi sekitar kantor bank. Biasanya kami sosialisasi di masjid dan dipasar. Kalau dimasjid ya kita minta bantuan nasabah kami yang sering mengajukan pembiayaan di bank. Jadi ketika pegawai mikro sosialisasi, ada yang membantu kami dan bisa meyakinkan masyarakat lain karena ada salah satu dari masyarakat tersebut sudah menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2.⁸³

Pernyataan diatas ditambahkan oleh Bapak Tio Rachmahadi selaku *Micro Staff*, pada tanggal 28 November 2022 beliau juga menambahkan :

Sosialisasi itu kan sama halnya kita mengajak masyarakat untuk berkumpul yang kemudian kami memperkenalkan produk bank kepada mereka. Kalau untuk kegiatan tersebut sudah terlalu sering. Apalagi kantor kami dekat dengan pasar. Jadi ya selain dimasjid juga biasanya di pasar-pasar dekat sini. Caranya ya kita sebar brosur saja kemudian kita kasih nomor telpon salah satu pegawainya. Jadi jika ada nasabah yang berminat bisa menghubungi nomor itu. Dari situ nasabah dan bank berkomunikasi secara langsung untuk mengetahui lebih jelas terkait produk yang ada di bank terutama produk KUR kecil.⁸⁴

Hasil wawancara tersebut, dikuatkan lagi oleh Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 28 November 2022, beliau menyatakan:

Strategi sosialisasi ini merupakan salah satu fungsi berkomunikasi dalam melakukan pengenalan suatu produk. Dengan adanya sosialisasi tentu dapat menjangkau target

⁸³ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

⁸⁴ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

sasaran yang sangat besar sesuai dengan tujuan bank. Jadi kalau kegiatan ini ya bank tentu sudah mempraktikannya. Lebih seringnya itu kita bersosialisasi ke masyarakat itu dimasjid. Dimasjid kita kenal dengan takmir masjidnya, kemudian kita mengundang masyarakat sekitar serta mengundang perangkat desa. Dari sini kan sudah bisa berkomunikasi secara luas. Nanti dari kegiatan ini, mereka yang sudah mengikuti kegiatan sosialisasi bank dapat memperkenalkan ke orang lain. Sehingga cangkupannya juga akan lebih luas lagi.⁸⁵

Pernyataan tersebut juga disampaikan oleh salah satu nasabah yang bernama Ibu Lia pada tanggal 28 November 2022, beliau mengungkapkan bahwa:

Kalau untuk sosialisasinya bank, saya pernah mengikuti ketika bank datang ke masjid. Jadi saya datang terus dikasih brosur dan saya mengikuti kegiatan sampai selesai. Karena penasaran saya tentang apa saja yang ada di bank untuk membantu membiayai modal kerja atau usaha. Awalnya ya saya masih tidak memahami bagaimana caranya mengajukan ke bank karena sebelumnya belum pernah. Jadi ketika ada sosialisasi saya tanya ke pihak bank dan disana dijelaskan secara rinci apa saja produknya dan bagaimana cara mengajukan ke bank. Ya dari kegiatan itu saya kemudian tertarik mengajukan ke bank dan yang saya ajukan itu KUR kecil.⁸⁶

Berdasarkan temuan yang didapatkan oleh peneliti di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menggunakan strategi penerapan akad *murabahah bil wakalah* dengan wawancara *face to face*, strategi pemasaran dan strategi sosialisasi. Dalam strategi pemasaran, bank menerapkan segmen demografis dan psikografis. Pada segmen demografis itu sendiri bank mengelompokkan nasabah berdasarkan usia mulai dari 21 tahun, 40 tahun, bahkan ada nasabah

⁸⁵ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

⁸⁶ Lia, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 28 November 2022.

yang berusia 50 tahun. Pada bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 untuk segmentasi demografis berdasarkan dengan jenis kelaminnya, jumlah nasabah laki-laki lebih besar jumlahnya daripada perempuan. Terkait strategi sosialisasi, bank menggunakan kegiatan sosialisai ke masjid dan kepasar-pasar terdekat. sosialisasi di masjid itu hanya tempatnya saja yang memang ditempatkan di masjid agar masyarakat bisa mengikuti kegiatan tersebut.

3. Implikasi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil

Berdasarkan observasi yang dilakukan oleh peneliti di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 Implikasi adalah sebab atau akibat yang terjadi karena suatu kebijakan bank. Secara alami, bank melakukan beberapa pelaksanaan sebelum adanya sebab akibat yang ditimbulkan, dimulai dengan proses pengajuan nasabah dan berlanjut proses akad *murabahah bil wakalah* hingga proses pencairannya. Dalam pelaksanaannya akad harus dilakukan sesuai prinsip syariah. Sesuai dengan UU 21 Pasal 64 Pada Tahun 2008 tentang Bank Syariah, yang menyatakan “pihak terkait yang dengan sengaja atau tidak mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk memastikan bahwa Bank Syariah atau Bank Umum Konvensional dengan UUS memenuhi ketentuan Undang-undang ini akan sanksi pidana paling singkat 3 (tiga) tahun dan paling lama 8 (delapan) tahun, serta denda paling sedikit Rp.5.000.000.000

(lima miliar rupiah) dan paling banyak Rp.100.000.000.000 (seratus miliar rupiah)”⁸⁷.

a. Proses Pengajuan KUR Kecil

Untuk nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan KUR Kecil wajib menyerahkan beberapa persyaratan dan mengikuti beberapa prosedur pembiayaan KUR Kecil.

Menurut Bapak Imam Suhadi selaku *Micro Relationship Manager TL* pada tanggal 7 Februari 2023, beliau mengatakan bahwa:

Calon nasabah dapat mengajukan pembiayaan KUR Kecil dengan mengisi formulir dan menyerahkan dokumen yang diperlukan antara lain fotocopy KTP (pemohon dan pasangan), KK, Akta Nikah, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), jaminan BPKB dan STNK atau sertifikat, mereka juga harus telah menjalankan usaha secara aktif setidaknya selama enam bulan. Calon nasabah harus mengisi formulir permohonan KUR Kecil yang telah disediakan oleh bank setelah menyerahkan semua formulir yang diperlukan kepada bank dan calon nasabah juga diminta untuk menandatangani formulir tersebut. Selanjutnya pihak bank akan memverifikasi kelengkapan berkas. Jadi pihak bank itu mengecek berkas yang disetorkan nasabah apakah berkasnya lengkap atau tidak.⁸⁸

Dari pernyataan diatas, peneliti mendapatkan data dari wawancara dengan Bapak Tio Rachmahadi selaku *Micro Staff* pada tanggal 7 Februari 2023, beliau menambahkan :

Sebelum menyetujui dan memberikan pembiayaan KUR kecil kepada nasabah, bank harus melakukan beberapa langkah. Pertama yang akan dilakukan adalah pengecekan *BI Checking*, yaitu pengecekan terhadap informasi pembiayaan yang telah dikumpulkan sebelumnya oleh calon nasabah untuk mengetahui apakah pernah melakukan pinjaman dengan bank

⁸⁷ Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, 7 Februari 2023.

⁸⁸ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 7 Februari 2023.

lain atau tidak. Dengan sistem internal BSI dan Informasi Debitur (SID), pihak AOM melakukan pemeriksaan *BI Checking* terhadap Bank Indonesia. Oleh karena itu, bank harus berhati-hati saat memeriksa riwayat pinjaman calon nasabah. Dikhawatirkan, setelah pengajuan pinjaman disetujui dan ternyata diketahui bahwa nasabah memiliki riwayat pinjaman ke bank lain.⁸⁹

Dari pernyataan tersebut, ditambahkan kembali oleh pernyataan dari Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 7 Februari 2023, bahwasanya:

Namanya proses pengajuan dari awal hingga proses pencairan, tentunya banyak syarat dan langkah yang harus dipenuhi. Jadi tidak langsung pihak bank menerima pengajuan yang diajukan nasabah. Kemudian sesudah dilakukan perimbangan dan berkas tersebut dinilai sudah lengkap serta memenuhi persyaratan, pihak bank akan memproses pembiayaan calon nasabah tersebut dengan melakukan *survey* ke lapangan (*On The Spot*) atau melihat secara langsung tempat usaha calon nasabah yang akan diberi pinjaman. Selain itu, pihak bank nanti akan melakukan analisis 5C terhadap calon nasabah. Selanjutnya akan dilaksanakan akad.⁹⁰

Berdasarkan hasil wawancara yang didapatkan oleh peneliti di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, untuk melakukan pengajuan pembiayaan KUR Kecil oleh calon nasabah harus mengisi formulir dan menyerahkan syarat-syarat berupa fotocopy KTP (pemohon dan pasangan), KK, Akta Nikah, NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), Jaminan BPKB dan STNK atau sertifikat, dan telah menjalankan usaha secara aktif setidaknya selama enam bulan. Calon nasabah juga harus mengisi formulir pengajuan KUR Kecil yang telah disiapkan oleh bank

⁸⁹ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 7 Februari 2023.

⁹⁰ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 7 Februari 2023.

setelah menyerahkan semua formulir yang diperlukan kepada bank dan calon nasabah juga diminta untuk menandatangani formulir tersebut. Dengan melalui sistem internal BSI serta Sistem Informasi Debitur (SID), pihak AOM melakukan pemeriksaan *BI Checking* terhadap Bank Indonesia. Setelah dipertimbangkan dan dinilai berkas tersebut lengkap dan memenuhi syarat, pihak bank akan memproses pembiayaan calon nasabah tersebut dengan melakukan *survey* ke lapangan (*On The Spot*) atau melihat langsung ke tempat usaha nasabah yang akan diberi pinjaman. Selain itu, pihak bank akan melakukan analisis 5C terhadap calon nasabah. Selanjutnya akan dilaksanakan akad.

b. Implikasi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Pembiayaan KUR Kecil.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menggunakan akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan KUR kecil. Akad ini tentunya harus dilakukan berdasarkan prinsip syariah. Meskipun bank telah mempunyai kebijakan, tentunya akan menimbulkan sebab akibat dari kebijakan tersebut, terutama dalam pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* itu sendiri. Dalam hal ini bank juga melakukan berbagai upaya pencegahan baik dari sebelum maupun sesudah pencairan dana. Akan tetapi pada pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* pembiayaan KUR Kecil, faktanya masih menimbulkan kasus seperti

adanya *side streaming* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2. Hal ini disebabkan karena nasabah tidak menggunakan dana sesuai dengan kebutuhan atau tujuan waktu pengajuan pembiayaan KUR kecil.⁹¹ Pada tanggal 13 Februari 2023, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* bahwa:

Kan ini pembiayaan *murabahah bil wakalah*, maka dalam pembiayaan ini bank mewakalahkan kepada nasabah untuk membeli barang yang diperjanjikannya sendiri karena apa karena untuk meminimalisir kesalahan dalam pembelian barang jika hal tersebut dilakukan oleh bank. Meskipun seharusnya ketika akad *murabahah* dilakukan pihak bank seharusnya mempunyai barang terlebih dahulu tetapi ini kami menggunakan tambahan akad wakalah, maka sebelum akad ini pembiayaan *murabahah bil wakalah* kan dek, maka dalam pembiayaan ini bank mewakalahkan kepada nasabah untuk membeli barang yang diperjanjikannya sendiri. Meskipun sebenarnya ketika akad *murabahah* dilakukan, pihak bank harusnya sudah memiliki barang, tapi kami menggunakan tambahan akad *wakalah*, dan sebelum akad disetujui maka bank akan memberikan pengarahannya kepada nasabah sampai pembiayaan ini bisa disetujui.⁹²

Hal itu juga ditambahkan oleh Bapak Tio Rachmahadi selaku *Micro Staff* pada tanggal 13 Februari 2023, beliau mengatakan bahwa:

Risiko pembiayaan bermasalah akan ada bagi bank yang dalam pembiayaan KUR kecilnya menggunakan akad *murabahah bil wakalah*. Kebijakan yang telah ditetapkan bank ternyata masih menimbulkan masalah, akibat perilaku nasabah yang tidak jujur, dan kurang baik. Pembiayaan bermasalah terjadi ketika mereka tidak dapat membayar cicilan bulanan dan tidak mematuhi ketentuan akad *murabahah bil wakalah* yaitu tidak membelanjakan dana pinjaman sesuai dengan kesepakatan.⁹³

⁹¹ Observasi di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, 13 Februari 2023.

⁹² Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 13 Februari 2023.

⁹³ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 13 Februari 2023.

Dari pernyataan tersebut kemudian ditambahkan lagi oleh Bapak Imam Suhadi selaku *Micro Relationship Manager TL* pada tanggal 13 Februari 2023, bahwasanya:

Hak, kewajiban, dan tanggung jawab yang harus dijunjung baik oleh bank maupun konsumen harus disertai dengan hubungan yang terjalin di antara keduanya. Jika ada salah satu pihak membuat kesalahan yang dapat merugikan pihak lainnya, maka perbuatan tersebut termasuk tindak pidana perbankan. Dan pelakunya baik bank maupun nasabah akan dipidana sesuai dengan pasal yang berlaku.⁹⁴

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan jika Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 bahwa dalam melaksanakan akad *murabahah bil wakalah*, pihak bank melakukannya dengan mewakalahkan kepada nasabah untuk membeli barang yang diperjanjikan, yang bertujuan untuk meminimalisir kesalahan dalam pembelian barang jika hal tersebut dilakukan oleh bank. Meskipun seharusnya ketika akad *murabahah* dilakukan pihak bank seharusnya mempunyai barangnya terlebih dahulu.

Berdasarkan fokus permasalahan terkait implikasi akad *murabahah bil wakalah* pada produk KUR kecil berdasarkan prinsip syariah dan UU 21 pasal 64 Tahun 2008 tentang perbankan syariah. Pada wawancara tanggal 14 Februari 2023 oleh Bapak Imam Suhadi selaku *Micro Relationship Manager TL*, beliau menjelaskan terkait implikasi dari akad *murabahah bil wakalah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2, bahwa :

⁹⁴ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 13 Februari 2023.

Untuk melaksanakan akad *murabahah bil wakalah*, tentunya pihak bank sudah berupaya semaksimal mungkin melaksanakannya sesuai dengan prinsip syariah, meskipun kadang ada salah satu diantara pihak bank atau nasabah tidak sesuai dengan prinsipnya. Jadi saya jelaskan sedikit mengenai akibat dari akad *murabahah bil wakalah*, baik itu dari segi bank maupun nasabah. Apabila perbuatan salah satu pihak yang dapat membuat rugi pihak lainnya yaitu dengan melawan hukum di bidang perbankan syariah yang berjalan, hal itu dapat dikategorikan sebagai tindak pidana perbankan, maka pihak tersebut entah dari nasabah atau pihak bank akan dihukum sesuai dengan pasal yang berlaku.⁹⁵

Kemudian, dari pernyataan tersebut ditambahkan oleh Bapak Tio Rachmahadi selaku *Micro Staff* pada tanggal 14 Februari 2023, bahwa :

Kalau untuk sesuai prinsip syariah ya pastinya kita sudah melakukan sesuai kebijakan yang ada. Tapi namanya lalai tentunya juga pasti semua mengalami. Jika berbicara terkait implikasinya itu kan sebab akibat dari akad *murabahah bil wakalah* ya, jadi kalau untuk sebab itu dikarenakan pihak bank yang melaksanakan akad *murabahah bil wakalah* dengan cara mewakilkannya kepada nasabah dulu, karena kalau bank langsung menyediakan barangnya, pasti akan ada nasabah yang tidak cocok dengan produk yang disediakan oleh bank. Jadi mewakalahkan ke nasabah supaya nasabah bisa membeli barang sesuai keinginannya. Kalau untuk akibatnya tentunya ya pasti nasabah menyalahgunakannya.⁹⁶

Dari pernyataan mengenai implikasi akad *murabahah bil wakalah*, peneliti melakukan wawancara dengan Bapak Mukhlis selaku *Micro Staff* pada tanggal 14 Februari 2023, beliau menegaskan bahwa :

Dalam pelaksanaan akad tentunya kan sudah ada prosedurnya ya. Jadi jika tidak melakukannya sesuai yang ada ya maka kita harus terima konsekuensinya. Apalagi di perbankan syariah kan

⁹⁵ Imam Suhadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 14 Februari 2023.

⁹⁶ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 14 Februari 2023.

juga sudah ada Undang-Undangnya juga. Jadinya ya sesuai apa yang sudah di tetapkan. Jika untuk di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 biasanya jika sampai merugikan atau tidak taat dengan peraturan yang ada ya sesuai yang sudah tertera di Undang-Undang itu. Ya bisa dipidanakan dan kita juga wajib bayar dendanya. Jadi sanksinya ya kalau tidak pidana ya bayar denda.⁹⁷

Berdasarkan wawancara di atas, implikasi akad *murabahah bil wakalah* harus dilakukan dengan mematuhi peraturan yang telah ditetapkan harus dipatuhi. Jika pihak bank atau nasabah melakukan penyelewengan secara sengaja atau tidak sengaja maka dapat dipidanakan atau bayar denda. Karena hal ini termasuk merugikan, baik itu merugikan bank atau nasabah. Dengan adanya sanksi tersebut, maka bank dapat lebih waspada, berhati-hati dan patuh dalam menjalankan kegiatan perbankan sesuai dengan undang-undang, meminimalisir kerugian atau bahkan risiko yang muncul baik dari pihak bank ataupun dari nasabah.

D. Pembahasan Temuan

Pada bagian pembahasan temuan ini, peneliti akan menjelaskan dan mendeskripsikan data-data yang dihasilkan dari proses pengumpulan data terkait dengan fokus masalah yang ditetapkan.

1. Penerapan Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil.

Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional Pasal 1 No. 04/DSN-MUI/IV/2000, seharusnya akad *murabahah* dilaksanakan setelah

⁹⁷ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 14 Februari 2023.

barang tersebut milik bank jika bank ingin mewakili nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga. Akad *murabahah bil wakalah* dapat dilakukan sesuai dengan Fatwa DSN MUI yaitu syaratnya lembaga keuangan syariah memiliki sepenuhnya barang yang dibutuhkan nasabah. Sesudah barang tersebut milik lembaga keuangan Islam, baru bisa dilaksanakan akad *murabahah*.⁹⁸ Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti, Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 melakukan akad wakalah dan murabahah dalam satu waktu untuk mempercepat prosesnya dan untuk memudahkan nasabah dan pihak bank. Dalam praktiknya, bank mewakilkan kepada nasabah terhadap pembelian barang dan kemudian bank berkewajiban membiayai nasabah dan nasabah melunasi pinjamannya kepada bank secara berangsur.

Murabahah bil wakalah diartikan sebagai jual beli menggunakan sistem *wakalah*. Dalam sistem ini akad yang digunakan pertama adalah akad *wakalah*, yaitu bank akan mewakilkan pembeliannya kepada nasabah. Ketika berakhirnya akad *wakalah* yang ditandai dengan penyerahan barang kepada Lembaga Keuangan Syariah, baru akad *murabahah* dilakukan pihak lembaga dengan nasabah.⁹⁹ Dilihat dari hal tersebut, dapat disimpulkan bahwa Bank

⁹⁸ Roifatus Syauqoti dan Mohammad Ghozali, "Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah," *Jurnal Masharif al Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah* 3, no. 1, (2018): 71.

⁹⁹ Lia Murlisa, "Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Pembiayaan Jual Beli di Koperasi Permodalan Nasional Madani Mekar Cabang Aceh Barat," *Jurnal Maqasidi: Jurnal Hukum Pidana Islam Perundang-undangan, dan Pranata Sosial* 2, no. 2, (2022): 81

Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menerapkan akad murabahah bil wakalah dengan mewakilkan kepada nasabah untuk pembelian barang, yang kemudian nasabah mengangsur pembayarannya kepada bank sesuai jangka waktu yang sudah ditentukan.

Berdasarkan penelitian terdahulu dari Sya'diyah bahwa sebenarnya bank hanya akan bertindak sebagai perwakilan dari nasabah untuk membeli barang menggunakan uang yang disediakan oleh bank, namun sesudah nasabah mendapatkan barang tersebut, bank akan menjual ulang kepada nasabah tetapi dengan menaikkan harga jual barang tersebut. Untuk BRI Syariah KCP Plered pembiayaan modal kerjanya selain menggunakan akad *wakalah* untuk mengalihkan tanggung jawab pembelian kepada nasabah, bank juga melakukan akad *murabahah*. Dalam hal ini, nasabah hanya akan menerima sejumlah uang untuk membeli barang kepada *supplier* dan tidak akan menerima barang dari bank.¹⁰⁰

2. Strategi Menerapkan Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Pada Pembiayaan KUR Kecil.

Berdasarkan temuan yang dilaksanakan oleh peneliti, pihak Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam melakukan strategi untuk meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil dilakukan dengan wawancara *face to face* dan strategi pemasaran dalam menggunakan segmentasi pasar serta strategi sosialisasi. Ketiga strategi

¹⁰⁰ Sya'diyah, "Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Di BRI Syariah KCP Plered Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia" (Skripsi, IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 2019), 105.

tersebut dilakukan oleh pihak bank untuk meningkat jumlah nasabah memilih pembiayaan KUR kecil.¹⁰¹

Berdasarkan temuan tersebut dengan teori Rossiter dan Percy mengartikan bahwa minat beli adalah instruksi diri konsumen untuk membeli suatu produk, merencanakan, mengambil tindakan yang sesuai seperti menyarankan, merekomendasikan (*influencer*), memilih, dan akhirnya membuat pilihan untuk membeli. Bank harus menerapkan sejumlah strategi untuk menarik nasabah agar memilih produk pembiayaan KUR kecil. Tindakan yang digunakan oleh bank tentunya harus sesuai dengan perencanaan. agar strategi yang terbentuk dapat dilaksanakan sesuai dengan tujuan.¹⁰²

Sesuai dengan teori Heri Sudarsono bahwa strategi yang digunakan bank untuk memperkenalkan suatu produk agar dapat dikenal masyarakat luas yaitu menerapkan strategi lingkungan bisnis, strategi pemasaran dan strategi sosial. Dari ketiga strategi tersebut tentu dapat dilaksanakan agar dapat mencapai sesuai tujuan dan target sasaran yang sangat luas. Sehingga dengan adanya strategi tersebut dapat memberikan kesempatan bank untuk lebih bisa merencanakan dan melaksanakan strategi tersebut dengan sebaik-baiknya.¹⁰³

Hal tersebut berbeda dengan penelitian wike ariska, bahwa strategi

¹⁰¹ Tio Rachmahadi, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 25 November 2022.

¹⁰² Siti Maisharah Amanda dan M. Sabri Abd. Majid, "Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung di Bank Syariah (studi kasus dosen universitas syiah kuala)," *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam* 1, no. 2 (2019): 200.

¹⁰³ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Ekonesia, 2008), 127.

yang digunakan untuk menerapkan akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan KUR dilakukan dengan cara memperkenalkan produk dengan melakukan solitasi biasanya melalui brosur kepada sejumlah koperasi/instansi. Solitasi merupakan rangkaian kegiatan yang dilakukan pegawai mikro untuk memperdalam informasi mengenai bisnis nasabah yang akan dibiayai dengan melakukan kunjungan secara langsung untuk melakukan penajakan terhadap bisnis nasabah.¹⁰⁴

3. Implikasi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil

Berdasarkan temuan yang peneliti lakukan di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menjalankan akad *murabahah bil wakalah* dengan mewakalahkan kepada nasabah untuk membeli barang yang diperjanjikannya sendiri karena untuk meminimalisir kesalahan dalam pembelian barang jika hal tersebut dilakukan oleh bank. Meskipun seharusnya ketika akad *murabahah* dilakukan pihak bank seharusnya mempunyai barang terlebih dahulu tetapi ini kami menggunakan tambahan akad wakalah, maka sebelum akad ini kan pembiayaan *murabahah bil wakalah*, maka dalam pembayaan ini bank mewakalahkan kepada nasabah untuk membeli barang yang diperjanjikannya sendiri.¹⁰⁵

Berdasarkan temuan dengan teori dari Monzer Khaft menjelaskan

¹⁰⁴ Wike Ariska, "Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro Di PT. BRI Syariah KCP Stabat" (Skripsi, UIN Sumatera Utara Medan, 2018), 74.

¹⁰⁵ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 13 Februari 2023.

bahwa syarat-syarat *murabahah bil wakalah* antara lain:

- a. Berdasarkan temuan dengan teori Bank mempunyai barang secara fisik meskipun jangka waktunya sangat singkat.
- b. Bank bertanggung jawab terhadap barang selama barang tersebut masih miliknya. Bank bukan sekedar menjadi pemodal, bank juga menjadi pemilik barang-barang ini.
- c. Ada berbagai masalah dalam transaksi ini yaitu pesanan pembelian, kontrak penjualan serta kontrak agen
- d. Harus ada barang nyata yang beredar dari tangan satu ke tangan lainnya.
- e. Kenaikan dan diskon tidak dapat diatur ulang, sehingga hutang tidak dapat diakumulasikan dan hutang tidak dibuat.
- f. Untuk transaksi bank, dimulai dengan tunai serta berakhir saat uang sudah masuk.
- g. *Murabahah* sendiri menimbulkan hutang pada nasabah yang mirip dengan pinjaman di bank konvensional.
- h. Utang *murabahah* tunduk pada jaminan.¹⁰⁶

Dari pernyataan tersebut, disimpulkan bahwa bank menerapkan akad *murabahah bil wakalah* dengan cara mewakalahkan kepada nasabah terlebih dahulu untuk barang yang diperjanjikannya sendiri. Hal tersebut dilakukan untuk meminimasilir adanya kesalahan barang yang sudah

¹⁰⁶ Nurdiani, Annisa, "Analisis Kesyarahan Akad Murabahah Direct (Studi Pada Bank Umum Syariah xxx Di Kota Malang)," *Jurnal Ilmiah*, no. 1, (2020): 45.

dibeli bank.¹⁰⁷

Berdasarkan temuan peneliti, jika bank tidak menerapkan akad *murabahah bil wakalah* sesuai ketentuan, maka berakibat akan dikenakan sanksi pidana dan sanksi denda. baik itu bagi bank ataupun bagi nasabah yang dilakukan secara sengaja atau tidak sengaja.¹⁰⁸

Dapat peneliti simpulkan bahwa berdasarkan temuan, pentingnya menerapkan *akad* murabahah sesuai dengan prinsip syariah agar tidak terjadi kerugian dan pembiayaan bermasalah dikemudian hari. Hal tersebut sama dengan penelitian terdahulu oleh Nurul Ica Kusniatin menunjukkan bahwa Pelaksanaan pembiayaan *murabahah bil al-wakalah* harusnya akad pertama yang dilakukan adalah akad *wakalah* yang ditandai dengan penyerahan barang yang telah dibeli nasabah ke pihak bank, sesudah barang dimiliki bank, barulah pihak bank memberikan barang tersebut kepada nasabah dengan menggunakan akad *murabahah*. Sedangkan menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 yaitu dimana pihak bank mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, maka akad jual beli tersebut harus dilakukan setelah barang secara prinsip sudah menjadi milik bank.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 13 Februari 2023.

¹⁰⁸ Mukhlis, diwawancarai oleh penulis, Banyuwangi, 14 Februari 2023.

¹⁰⁹ Nurul Ica Kusniatin, “Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto” (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021), 105.

BAB V

PENUTUP

Sesuai dengan hasil analisis yang dilakukan peneliti terkait dengan Analisis Strategi Akad *Murabahah Bil Wakalah* Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dapat disimpulkan sebagai berikut :

A. Kesimpulan

1. Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menerapkan akad *murabahah bil wakalah* dalam rangka mengedepankan minat nasabah, khususnya dengan menawarkan kenyamanan nasabah dalam menyelesaikan proses pembiayaan KUR kecil dimana nasabahlah yang menjadi perwakilan bank agar membeli barang sesuai dengan keinginannya. Nasabah setelah itu membayar bank kembali untuk pinjaman ketika bank telah membayar pemasok. Untuk mempercepat proses pembiayaan KUR kecil, bank menerapkan akad *murabahah bil wakalah* yang dimana akad *wakalah dan murabahah* dilaksanakan secara bersamaan.
2. Strategi penerapan akad yang digunakan untuk meningkatkan minat nasabah yaitu dengan menggunakan wawancara tatap muka dan menggunakan strategi pemasaran dengan menggunakan segmentasi pasar. Bank melakukan wawancara tatap muka dengan bertemu langsung dengan nasabah. Bank membagikan brosur kepada nasabah sesuai dengan barang yang ingin ditawarkan, menjelaskan tentang peminjaman KUR kecil.

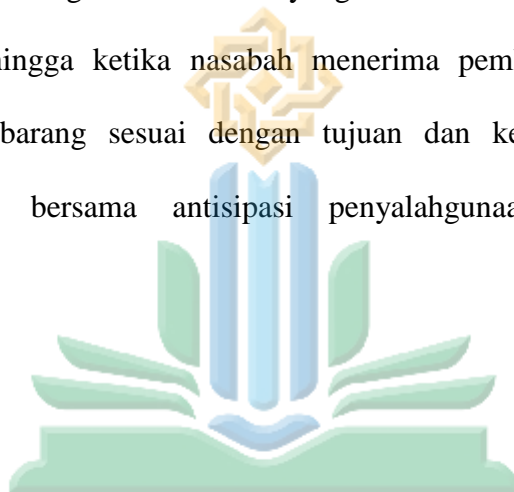
Sedangkan untuk strategi pemasaran dengan menggunakan segmentasi pasar. Pihak bank melakukan dengan merencanakan dan mempromosikan produk KUR kecil untuk menarik minat nasabah. pihak bank juga menerapkan segmen dari strategi segmentasi berdasarkan *demografis* dan *psikografis*. Strategi segmentasi secara demografis itu strategi segmentasi secara demografis itu pihak bank membedakan nasabah berdasarkan jenis kelamin, usia, dan pendapatannya. Strategi yang terakhir yaitu strategi sosialisasi, dimana bank melakukan kegiatan sosial dengan masyarakat sekitar yaitu biasanya melalui pasar-pasar dan ke masyarakat desa yang tempat pertemuannya biasanya di masjid. Hal ini dilakukan untuk bisa berkomunikasi kepada masyarakat luas untuk mencapai target sasaran yang besar.

3. Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 memberikan sanksi pidana atau denda kepada pegawai bank ataupun nasabah yang dengan sengaja atau tidak sengaja melanggar aturan yang sudah disepakati dan sudah ditetapkan dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah*. Hal itu diberlakukan dengan tujuan untuk mengurangi risiko kerugian dan pembiayaan bermasalah yang akan terjadi.

B. Saran

1. Sebaiknya dibuat kesepakatan antara nasabah dengan bank mengenai barang yang dibutuhkan nasabah saat sedang melaksanakan akad *murabahah bil wakalah*. Agar bank dapat memenuhi permintaan nasabah pada saat melakukan pembelian.

2. strategi untuk meningkatkan minat nasabah pada penerapan akad *murabahah bil wakalah* seharusnya lebih menggunakan media sosial untuk mempromosikan dan memperkenalkan terkait pembiayaan KUR kecil. Sehingga tidak hanya tersebar dimasyarakat sekitar kantor cabang, namun dimasyarakat luas juga mengetahui terkait pembiayaan KUR.
3. Bagi pihak bank tentunya harus melakukan *monitoring*. Tujuannya untuk lebih bisa mengawasi nasabah yang sudah diberikan pembiayaan KUR kecil. Sehingga ketika nasabah menerima pembiayaan tersebut, dapat membeli barang sesuai dengan tujuan dan kesepakatan yang sudah disepakati bersama antisipasi penyalahgunaan dana pembiayaan.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurahman, Nana Herdiana. *Manajemen Strategi Pemasaran*. Bandung : CV Pustaka Setia. 2015.
- Agustina, Dita Mylinda dkk. “Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Peningkatan Kesejahteraan UMKM.” *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, no. 3 (2022).
- Ahmad, *Manajemen Strategis*. Makassar: Nass Media Pustaka. 2020.
- Amanda, Siti Maisharah dan M. Sabri Abd. Majid, “Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Minat Menabung di Bank Syariah (studi kasus dosen universitas syiah kuala).” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Islam*, no. 2 (2019).
- Andespa, Roni. “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Nasabah Dalam Menabung Di Bank Syariah.” *Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, no. 1 (2017).
- Anggraini, Nia dkk. “Analisis Kepuasan Konsumen PT. Hawah Holiday Hotel Pekanbaru.” *Jurnal Inovasi Penelitian*, no. 9 (2021):1 1925-1926.
- Antika, Rindi dkk. “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Personal dan Psikologis Mahasiswa IAIN Ponorogo Terhadap Keputusan Menabung di Perbankan Syariah.” *Jurnal Ekonomi, Perbankan dan Manajemen Syariah*, no. 1 (2019).
- Ariska, Wike. “Penerapan Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan KUR (Kredit Usaha Rakyat) Mikro Di PT. BRI Syariah KCP Stabat” UIN Sumatera Utara Medan. 2018.
- Bahari, Andi Faisal dan Muhammad Ashoer.”Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi dan Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Ekowisata.” *Jurnal Manajemen*, no. 1 (2018).
- David. *Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta: Selemba Empat. 2004.
- Dahlan, Ahmad. *Bank Syariah (Teori, Praktik, Kritik)*. Yogyakarta: Kalimedia. 2018.
- Darmadi. *Pengembangan Model dan Metode Pembelajaran dalam Dinamika Belajar Siswa*. Yogyakarta: Deepublish. 2017.
- David. *Manajemen Strategi Konsep*. Jakarta: Selemba Empat. 2004.
- David dan Fred R. *Manajemen Strategis, Edisi 12*. Salemba Empat: Jakarta. 2011.

- Fadlia, Ardillawati. "Pengaruh Pemberian KUR BRI Unit Kanrung Cabang Sinjai Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat Di Kecamatan Sinjau Tengah Kabupaten Sinjai" Universitas Muhammadiyah Makassar. 2019.
- Fauziyah, Hikmah. "Analisis Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Pembiayaan Utra Mikro (UM)" Institut Ilmu Al-Qur'an IIQ Jakarta. 2021.
- Gusniarni. "Pengaruh Efektivitas Kredit Usaha Rakyat (KUR) Terhadap Peningkatan Laba Usaha Kecil dan Menengah Pada Nasabah Pada PT.Bank BRI Unit Libureng Kabupaten Bone" Universitas Muhammadiyah Makassar. 2021.
- Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Jawa Timur : Uwais Inspirasi Indonesia. 2019.
- Harahap, Deby Chintya. "Analisis Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Pada Produk Pembiayaan BSM Implan" UIN Sumatera Utara Medan. 2020.
- Johari, Elman. "Pelaksanaan Dana Kredit Usaha Rakyat (KUR) Perspektif Hukum Islam." *Jurnal Ekonomi Islam*, no. 2 (2019).
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 27 September 2022. <https://kbbi.web.id/faktor>.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). 27 September 2022. <https://kbbi.web.id/minat>.
- Kasma Prasetya, Silva Yuni dkk. "Pengaruh Faktor-Faktor Marketing Mix Terhadap Kepuasan Pembelian Konsumen." *Jurnal Akademika*, no. 1 (2021).
- Kasmir. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Rajagrafindo persada. 2017.
- Khasanah, Umi Nurrohmah. "Pengaruh Kulaitas Produk, Promosi, Dan Pelayanan Terhadap Minat Nasabah Pada Pembiayaan Ijarah Di KSPS BMT BEE MASS Ngrambe" IAIN Ponorogo. 2021.
- Kusniatin, Nurul Ica. "Analisis Mekanisme Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Dalam Kredit Pemilikan Rumah (KPR) Di BSI KCP Ponorogo Cokroaminoto" IAIN Ponorogo. 2021.
- Laksana, Fajar. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2018.
- Machmud & Rukmana. "Bank Syariah Teori, Kebijakan dan Studi Empiris di Indonesia." *Jurnal Kajian Ekonomi Islam*, no. 1 (2017).

- Masloman, Kun Fiqri. "Analisis Kinerja Penyaluran Produk Kredit Usaha Rakyat (KUR) Di Kabupaten Minahasa." *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, no. 4 (2017).
- Miles, Mttthew B. Dan A. Michael Huberman. *Analisis Data Kualitatif: Buku Sumber Tentang Model-Model Baru*, Terj. Tjetcep Rohidi. Jakarta: Ui-Press. 2014.
- Mongkito, Abdul Wahid Dkk. "Implementasi Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat (KUR) Mikro Syariah Dalam Pengembangan Usaha Mikro." *Jurnal Studo Bisnis dan Ekonomi*, no. 1 (2021).
- Mubarok, Jaih. *Perkembangan Fatwa Ekonomi Syari'ah di Indonesia*. Jakarta: Pustaka Bani Quraisy. 2004.
- Nurdiani, Annisa. "Analisis Kesyarahan Akad Murabahah Direct (Studi Pada Bank Umum Syariah xxx Di Kota Malang)," *Jurnal Ilmiah*, no. 1, (2020).
- Persari, Diana Dkk, "Implementasi Strategi Pengembangan Kepariwisataaan." *Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, no. 1, (2018).
- Qonita, Andhika. "Kesesuaian Akad Murabahah bil Wakalah dengan Fatwa DSN MUI No. 04/DSN-MUI/VI/2000 Pada Produk Pembiayaan Kredit Usaha Rakyat di Bank Syariah Indonesia (BSI) KC. Matraman" UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. 2022.
- Rahayu, Rospita. "Peranan Pembiayaan BSI KUR Mikro Dalam Meningkatkan Pendapatan Nasabah." IAIN Begkulu. 2021.
- Ratnasari, Tina. "Peran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Petani Udang Di Tinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam Di Desa Labuhan Ratu, Kecamatan Pasir Sakti, Kabupaten Lampung Timur" UIN Raden Intan Lampung. 2022.
- Riatmaja, Dudi. "Pengaruh Faktor-Faktor Marketing Mix." *Jurnal Ekonomi Islam*, no. 1 (2018):1.
- Ridhwan, Ryan Putra dkk. "Strategi Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Deli Serdang Dalam Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Publik Reform*, no. 1, (2022).
- Rustam, Bambang Rianto. *Manajemen Risiko Perbankan Syariah di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat. 2013.
- S, Rahmawati. "Pengaruh Pemberian Kredit Usaha Rakyat (KUR) PT.Bank BRI Unit Malino Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Di Malino" UIN Alaudin Makassar. 2018.

- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Ekonesia. 2008.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2018.
- Suryanto, Asep. "Analisis Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Dana Pihak Ketiga Bank Syariah di Kota Tasikmalaya, Iqtishoduna." *Jurnal Ekonomi Islam*, no. 1 (2017):6 96-97.
- Sya'diyah. "Implementasi Akad Murabahah Bil Wakalah Di BRI Syariah KCP Plered Perspektif Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia" IAIN Syekh Nurjati Cirebon. 2019.
- Syauqoti, Roifatus dan Mohammad Ghozali, "Aplikasi Akad Murabahah Pada Lembaga Keuangan Syariah." *Jurnal Masharif al Syariah: Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah*, no. 1 (2018):3 71.
- Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember Press. 2019.
- Tujanna, Ria Masita. "Implementasi Akad Murabahah Pada Pembiayaan Mikro Dalam Pengembangan UMKM Di BRI Syariah KCP Palopo" IAIN Palopo. 2021.
- Ulandari. "Pelaksanaan Program KUR Dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Kecamatan Wotu" IAIN Palopo. 2018.
- Wibowati, Januar Ida. "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT. Muarakati Baru Satu Palembang." *Jurnal Manajemen*, no. 1 (2021).
- Yumanita, Diana. *Pusat Pendidikan Dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI*. Jakarta: Ascarya. 2005.
- Zulfiyanda dkk. "Akad Pembiayaan Murabahah bil Wakalah Pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah Lhokseumawe." *Jurnal Program Studi Magister Hukum*, no. 1 (2020).

Matrik Penelitian

JUDUL	VARIABEL	SUB VARIABEL	INDIKATOR	SUMBER DATA	FOKUS PENELITIAN	METODE PENELITIAN
Implikasi Strategi Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2	<ol style="list-style-type: none"> Strategi Akad <i>Murabahah Bil Wakalah</i> 	<ol style="list-style-type: none"> Strategi Pemasaran Strategi Sosialisasi Penjual (ba'i) dan Pembeli (musytary) Barang yang dibeli 	<ol style="list-style-type: none"> Suasana Lingkungan sekitar Dukungan dari berbagai pihak Kualitas dan keberadaan produk Mengerti hukum akad Suka rela, tidak dalam keadaan terpaksa Barang halal Bermanfaat Barang milik hak penuh orang yang berkad Barang sesuai dengan spesifikasi yang diserahkan kepada pembeli Jika barang bergerak harus di kuasai 	<p>Informan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Branch Manager Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi Pegawai/ micro staff Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 Nasabah yang bersangkutan <p>Dokumentasi Kepustakaan (Literatur Terkait)</p>	<ol style="list-style-type: none"> Bagaimana penerapan akad <i>murabahah bil wakalah</i> dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2? Bagaimana strategi dalam menerapkan akad <i>murabahah bil wakalah</i> dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil di Bank Syariah Indonesia KCP 	<ol style="list-style-type: none"> Pendekatan penelitian kualitatif deskriptif Metode pengumpulan data: Observasi, Wawancara, Dokumentasi. Analisis data : <ul style="list-style-type: none"> Kondensasi data (<i>Data Condensation</i>) <ol style="list-style-type: none"> Seleksi data (<i>Data Selecting</i>) Pengerucutan (<i>Focusing</i>) Peringkasan (<i>Abstracting</i>) Penyederhanaan dan Transformasi Penyajian data Verifikasi atau

			<p>pembeli setelah dokumentasi dan perjanjian akad selesai</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Barang jelas kualitas dan kuantitasnya 7. Harga barang harus jelas 		<p>Banyuwangi Rogojampi 2?</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Bagaimana implikasi akad <i>murabahah bil wakalah</i> dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2? 	<p>penarikan kesimpulan</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. keabsahan data Triangulasi Sumber dan Teknik.
		<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga barang 2. Muwakil atau pemberi kuasa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian 2. Harga jual adalah harga perolehan ditambah dengan keuntungan 3. Sistem pembayaran dan jangka waktu disepakati bersama 			
			<ol style="list-style-type: none"> 1. Mempunyai hak untuk <i>bertsharruf</i> pada bidang yang diwakilkannya 2. Mempunyai hal untuk sesuatu yang dikuasainya 3. Pemberi kuasa sudah cukup bertindak (<i>mukallaf</i>) 			

		<p>3. Taukil atau objek akad</p> <p>4. Shigat atau ijab dan Qabul</p>	<p>1. Objek harus berbentuk pekerjaan</p> <p>2. Pekerjaan yang dikuasakan harus jelas spesifikasi dan kriterianya</p> <p>3. Objek harus dari jenis pekerjaan yang boleh dikuasakan pada orang lain</p> <p>1. Harus jelas disebutkan secara rinci siapa yang berakad</p> <p>2. Serah terima barang harus sebandinbarang dengan harga yang diterima</p> <p>3. Tidak membatasi waktu</p>			
	<p>3. Minat Nasabah</p>	<p>1. Marketing Mix</p> <p>2. Pelayanan</p>	<p>1. Produk</p> <p>2. Harga</p> <p>3. Distribusi</p> <p>4. Promosi</p> <p>1. Bentuk fisik</p>			

			<ol style="list-style-type: none"> 2. Kehandalan 3. Ketanggapan 4. empati 			
		3. Faktor Sosial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kelompok Acuan 2. Keluarga 3. Peran dan Status 			
		4. Faktor Pribadi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usia dan Tahap Siklus Hidup 2. Gaya Hidup 3. Kepribadian dan Konsep Diri 			
		5. Faktor Psikologis	<ol style="list-style-type: none"> 1. Motivasi 2. Presepsi 3. Pembelajaran 4. Keyakinan siakp 			
	4. Pembiayaan KUR Kecil	Pembiayaan Produktif	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembiayaan modal kerja 2. Pembiayaan investasi 			

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang betanda tangan dibawah ini:

Nama : Siti Ayu Agustin

NIM : E20191150

Prodi/Jurusan : Perbankan Syariah/ Ekonomi dan Bisnis Islam

Alamat : Dusun Krajan, RT. 008/RW. 004, Desa Kraton, Kec.

Kencong, Kab. Jember

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Implikasi Strategi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil Di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2”**. Adalah benar-benar hasil karya saya kecuali kutipan-kutipan yang disebut sumbernya. Apabila terdapat kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya akan menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Jember, 25 Mei 2023














Siti Ayu Agustin
NIM. E20191150

JURNAL PENELITIAN

IMPLIKASI AKAD MURABAHAH BIL WAKALAH DALAM
MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA PEMBIAYAAN KUR KECIL DI
BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI ROGOJAMPI 2

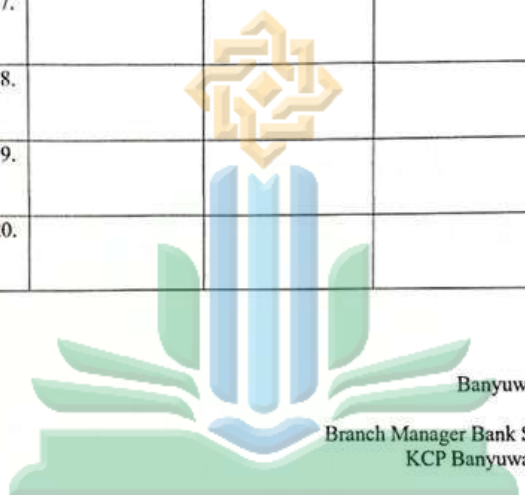
LOKASI :

BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI ROGOJAMPI 2

No.	HARI/TANGGAL	INFORMAN	KETERANGAN	TANDA TANGAN
1.	Rabu 05 Oktober 2022	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	Jenis pembiayaan KUR	
2.	Rabu 05 Oktober 2022	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	Penjelasan pembiayaan KUR kecil	
3.	Rabu 16 November 2022	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	Plafon dan tenor KUR kecil	
4.	Rabu 16 November 2022	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	kegunaan KUR kecil bagi nasabah	
5.	Selasa 22 November 2022	Pak Imam Suhadi (Micro Relationship Manager TL)	Jumlah nasabah KUR	
6.	Selasa 22 November 2022	Pak Imam Suhadi (Micro Relationship Manager TL)	Alasan kenapa menggunakan akad murabahah bil wakalah	
7.	Jumat 25 November 2022	Pak Mukhlis (Micro Staff)	struktur organisasi	
8.	Jumat 25 November 2022	Pak Mukhlis (Micro Staff)	kebijakan apa saja yang ada di bank terkait penerapan akad murabahah bil wakalah	
9.	Jumat 25 November 2022	Pak Mukhlis (Micro Staff)	Diapakah kebijakan itu manfaat yang paling berpengaruh bagi banyaknya nasabah KUR kecil	
10.	Senin 13 Februari 2023	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	Dari kebijakan tersebut apakah semuanya dilakukan oleh bank untuk meningkatkan minat nasabah?	
11.	Senin 13 Februari 2023	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	Jumlah nasabah KUR kecil apakah selalu meningkat? dan berapakah jumlahnya	

12.	Senin 13 Februari 2023	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	mengapa akad murabahah bi walalah dapat meningkatkan minat nasabah	
13.	Senin 13 Februari 2023	Pak Tio Rachmadi (Micro Staff)	implikasi Akad murabahah bi walalah	
14.				
15.				
16.				
17.				
18.				
19.				
20.				

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
KCP Banyuwangi Rogojampi 2



Banyuwangi, 13 Februari
Mengetahui,
Branch Manager Bank Syariah Indonesia
KCP Banyuwangi Rogojampi 2

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Aditya Pradipta



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@ulinkhas.ac.id Website: <https://febi.ulinkhas.ac.id/>

Nomor : B-131 /Un.22/7.a/PP.00.9/02/2022 09 Februari 2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Bank Syariah Indonesia
KCP Banyuwangi Rogojampi 2

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150
Semester : VIII (Delapan)
Jurusan : Ekonomi Islam
Prodi : Perbankan Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Implikasi Akad Murabahah Bil Wakalah dalam Meningkatkan Minat Nasabah pada Pembiayaan Kur Kecil di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.



a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

4

SURAT KETERANGAN

Assalamualaikum Wr.Wb

Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 menerangkan bahwa mahasiswi dengan data sebagai berikut :

Nama : Siti Ayu Agustin
Nim : E20191150
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi : Perbankan Syariah
Universitas : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Yang bersangkutan telah menyelesaikan penelitian di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dengan judul **"Implikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2"**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana semestinya.

Wassalamualaikum Wr.Wb

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Banyuwangi, 13 Februari 2023

PT. Bank Syariah Indonesia

KCP Banyuwangi Rogojampi 2



BSI BANK SYARIAH
INDONESIA
KCP Banyuwangi Rogojampi 2

Aditya Pradipta
Branch Manager



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail. febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150
Semester : VIII (Delapan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 10 Mei 2023
Koordinator Prodi. Perbankan Syariah,

Dr. Nurul Setianingrum, S.E., M.M



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kalwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Nomor : B-25.PS/Un.22/7.d/PP.00.9/05/2023

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Siti Ayu Agustin
NIM : E20191150
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul : Implikasi Strategi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Meningkatkan Minat Nasabah Pada Pembiayaan KUR Kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 30 Mei 2023
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



PEDOMAN WAWANCARA
“IMPLIKASI STRATEGI AKAD *MURABAHAH BIL WAKALAH* DALAM
MENINGKATKAN MINAT NASABAH PADA PEMBIAYAAN KUR
KECIL DI BANK SYARIAH INDONESIA KCP BANYUWANGI
ROGOJAMPI 2”

Pedoman Observasi

1. Mengetahui pelaksanaan penerapan akad *murabahah bil wakalah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2
2. Mengetahui strategi yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam meningkatkan minat nasabah KUR kecil
3. Mengetahui dan memahami terkait implikasi yang terjadi pada penerapan akad *murabahah bil wakalah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2

Pedoman Wawancara Dengan Staff Micro Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2

1. Apa yang dimaksud dengan akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan KUR kecil?
2. Mengapa Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 memilih untuk menggunakan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada produk pembiayaan KUR kecil?
3. Bagaimana penerapan akad *murabahah bil wakalah* di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2?
4. Mengapa dalam pelaksanaannya, akad *wakalah* didahulukan daripada akad *murabahah*?
5. Hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan Bank Syariah KCP Banyuwangi

Rogojampi 2 dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah*?

6. Bagaimana mekanisme pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2?
7. Strategi apa yang dilakukan Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah* untuk meningkatkan minat nasabah?
8. Mengapa strategi itu yang digunakan dalam menerapkan akad *murabahah bil wakalah* untuk meningkatkan minat nasabah?
9. Strategi apa yang paling sering diterapkan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil ?
10. Mengapa strategi itu paling sering diterapkan dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil daripada strategi yang lainnya?
11. Pada pengajuan pembiayaan KUR kecil, syarat apa saja yang digunakan untuk mengajukan pembiayaan KUR kecil ?
12. Langkah apa yang dilakukan pihak bank sebelum menyetujui untuk memberikan pembiayaan KUR kecil kepada nasabah?
13. Kasus apa yang terjadi ketika akad *murabahah bil wakalah* sudah diterapkan pada pembiayaan KUR kecil?
14. Mengapa kasus itu terjadi pada penerapan akad *murabahah bil wakalah* pada pembiayaan KUR kecil?
15. Bagaimana implikasi akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan

minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil ?

16. Apa akibatnya jika akad *murabahah bil wakalah* dalam meningkatkan minat nasabah pada pembiayaan KUR kecil tidak dilakukan sesuai dengan prinsip syariah ?
17. Apakah ada sanksi bagi yang tidak melaksanakan akad *murabahah bil wakalah* sesuai dengan aturan yang sudah ditetapkan ?
18. Mengapa sanksi itu diberlakukan baik kepada nasabah ataupun kepada bank yang tidak menerapkan akad *murabahah bil wakalah* sesuai dengan prinsip syariah ?

Pedoman Wawancara Dengan Nasabah KUR kecil

1. Apakah sebelumnya ibu mengetahui tentang pembiayaan KUR kecil?
2. Bagaimana ibu bisa minat mengajukan pembiayaan KUR kecil?
3. Apakah ibu pernah mengikuti sosialisasi yang dilaksanakan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2?
4. Bagaimana sosialisasi yang dilakukan oleh Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2?
5. Apakah sebelumnya ibu sudah menjadi nasabah di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2?
6. Bagaimana awalnya ibu bisa mengetahui pembiayaan KUR kecil yang ada di Bank Syariah Indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2?
7. Apakah ibu memahami terkait pelaksanaan akad pada pembiayaan KUR kecil?
8. Apa yang membuat ibu yakin untuk menjadi salah satu nasabah KUR kecil di bank syariah indonesia KCP Banyuwangi Rogojampi 2 ?

DOKUMENTASI



Survey usaha nasabah



Survei terhadap nasabah pemilik lahan pertanian



Pengisian formulir pendaftaran KUR Kecil



Wawancara dengan Bapak Tio



Wawancara dengan Bapak Imam Suhadi



Pelaksanaan akad *murabahah bil wakalah*



Survey terhadap usaha nasabah di pasar



Sosialisasi ke masjid



Survei terhadap nasabah pemilik toko kelontong



Survey terhadap usaha nasabah pemilik meubel

BIODATA PENULIS



Nama : Siti Ayu Agustin
Jenis kelamin : Perempuan
Tempat tanggal lahir : Jember, 06 Agustus 2000
Alamat : Dusun Krajan, RT. 008/RW. 004, Desa Kraton, Kec.
Kencong, Kab. Jember
Agama : Islam
No. Tlp : 089515798750
Email : aayu98293@gmail.com

Riwayat pendidikan

MI/SD : SDNU Kraton (2007-2013)
SMP/MTS : SMP Trunojoyo Cakru (2013-2016)
SMA/SMK : MAN 3 Jember (2016-2019)
Perguruan tinggi : UIN KHAS JEMBER (2019-2023)