PELAKSANAAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA PRODUK *MIKRO* *EXPRESS* UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN DI BANK MITRA SYARIAH KANTOR CABANG TUBAN

ARTIKEL ILMIAH

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Penyelesaian
Program Pendidikan Diploma III Program Studi Manajemen
Jurusan Perbankan dan Keuangan

Oleh :

SWANIDA PRANITIRADYAH

2016110081

SEKOLAH TINGGI ILMU EKOMONI PERBANAS

SURABAYA

2019

PENGESAHAN ARTIKEL ILMIAH

Nama	:	Swanida Pranitiradyah
Tenpat, Tanggal Lahir	:	Tuban, 30 Juli 1998
N.I.M	:	2016110081
Program Studi	:	Perbankan dan Keuangan
Program Pendidikan	:	Diploma 3
Judul	:	Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada Produk *Mikro Express* untuk Meningkatkan Pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

Disetujui dan diterima baik oleh :

Dosen Pembimbing,
Tanggal : 28 Agustus 2019

(Drs. Sudjarno Eko Supriyono, M.M.)
NIDN : 0726045503

Ketua Program Studi Diploma 3,
Tanggal : 28 Agustus 2019

(Dr. Kautsar Riza Salman, SE., MSA.Ak.)
NIDN : 0726117702

IMPLEMENTATION OF MURABAHAH FINANCING ON PRODUCTS *MICRO EXPRESS* TO INCREASE INCOME IN BANK MITRA SYARIAH TUBAN BRANCH OFFICE

Swanida Pranitiradyah
2016110081
e-mail : swanida.p@gmail.com
STIE Perbanas Surabaya

Drs. Sudjarno Eko Supriyono, M.M.
NIDN : 0726045503
STIE Perbanas Surabaya

ABSTRACT

The majority of the population in Indonesia are Muslim, so that people need sharia-based financial institutions to avoid practices usury in the economy. With this desire, a Sharia Bank emerged in both the city and in the remote villages. Bank Mitra Syariah Tuban Branch Office is one of the privately owned Islamic banks that have financing products using murabahah contracts. Murabahah Financing has derivative products, namelyFinancing Micro Express, which is a special funding aimed at market savings customers who have businesses in traditional markets. The existence offinancing is Micro Express expected to be able to help customers to increase inventory and be able to expand their business. The purpose of writing is to understand the implementation offinancing Micro Express and find out how much the contribution offinancing Micro Express to increaseincome murabahah at Bank Mitra Syariah Tuban Branch Office. This research includes descriptive research where data obtained using the method of observation, interviews and documentation. The results of the research obtained were in the implementation offinancing Micro Express usingcontracts murabahah and additionalcontracts wakalah. As well as the role offinancing Micro Express in increasingincome murabahah as a whole is not so significant because the percentage is still far below the target.

Keywords: Murabahah Financing, Micro Express and Income

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya beragama Islam. Namun Indonesia bukan merupakan negara Islam seperti negara yang berada di Timur Tengah. Dengan banyaknya penduduk Islam yang berada di Indonesia akan mempengaruhi berbagai aspek kehidupan, termasukn dalam aspek perekonomian. Pada saat ini masyarakat tidak terlepas dari kegiatan perekonomian yang berhubungan dengan lembaga keuangan, terutama lembaga keuangan bank.

Dalam kondisi ini dapat membuka peluang usaha bagi usaha bisnis atau instansi untuk menggunakan prinsip ekonomi syariah. Sistem keuangan Islam bersumber dari Al-Qur'an dan Sunnah serta penafsiran-penafsiran dari para Ulama. Sehingga penduduk yang beragama Islam membutuhkan jasa layanan perbankan yang berbasis syariah. Dengan demikian, lahirnya Bank Syariah

di Indonesia dikarenakan dorongan dari masyarakat yang beragama Islam agar tidak terjadi praktik riba dalam kegiatan perekonomian.

Bank Syariah telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 Pasal 1 Ayat (7) tentang Perbankan Syariah mendefinisikan :

"Bank Syariah adalah bank yang menjalankan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah".

Dewasa ini Bank Syariah semakin berkembang pesat. Hal ini terlihat dari semakin banyaknya Bank Syariah bauk yang berada di kota maupun di desa. Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban adalah salah satu bank swasta milik dari PT BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban adalah salah satu bank syariah yang mempunyai produk pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah.* Dalam pembiayaan *murabahah* mempunyai produk turunan yakni pembiayaan *mikro express.* Pembiayaan *Mikro Express* merupakan pembiayaan yang bermanfaat untuk membantu nasabah tabungan pasar (nasabah yang mempunyai usaha di pasar tradisional) untuk mencukupi atau melengkapi persediaan barang dagangannya sehingga perputaran lebih cepat.

Seiring berjalannya waktu, pembiayaan *Mikro Express* mulai banyak dikenal oleh masyarakat luas dikarenakan memiliki persyaratan yang mudah dan cepat. Kemudahan yang ditawarkan adalah nasabah dapat mencari barang atau bahan yang dibutuhkan sendiri, bank hanya menyediakan dana kepada nasabah. Untuk menghindari penyalahgunaan akad dalam pembiayaan ini, ditambahkan akad *wakalah* dalam transaksinya.

Kemudahan yang diberikan tentunya membuat nasabah atau masyarakat yang mengajukan pembiayaan *mikro express* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban mengalami peningkatan. Jumlah nasabah dalam setiap bulan mengalami fluktuasi, oleh sebab itu peran dan kontribusi dari pembiayaan *mikro express* akan berpengaruh terhadap pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

Berdasarkan paparan tersebut muncul inisiatif untuk mengkaji dan memilih topik ini sebagai mana dimaksudkan untuk digunakan sebagai Tugas Akhir dengan judul "Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada Produk *Mikro Express* untuk Meningkatkan Pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban."

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Perbankan Syariah

Menurut Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pengertian perbankan syariah yaitu segala sesuatu yang berkaitan bank syariah dan unit usaha syariah yang mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, hingga proses pelaksanaan kegiatan usahanya. Bank syariah merupakan bank yang menjalankan aktivitas usahanya dengan menggunakan landasan prinsip-prinsip syariah yang terdiri dari BUS (Bank Umum Syariah), BPRS (Bank Pembiayaan Rakyat Syariah) dan UUS (Unit Usaha Syariah).

Dalam Undang – Undang Nomor 21 Tahun 2008 pasal 4 tentang Perbankan Syariah, menjelaskan fungsi bank syariah sebagai berikut :

a. Bank Syariah dan UUS wajib menjalankan fungsi menghimpun dana dan menyalurkan dana masyarakat.
b. Bank Syariah dan UUS dapat menjalankan fungsi sosial dalam bentuk lembaga baitulmal, yaitu menerima dana yang berasal dari zakat, infak, sedekah, hibah, atau dana sosial lainnya dan menyalurkannya kepada organisasi pengelola zakat.

c. Bank Syariah dan UUS menghimpun dana sosial yang berasal dari dana wakaf uang dan menyalurkannya kepada pengelola wakaf (nadzir) sesuai dengan kehendak pemberi wakaf (wakif).
d. Pelaksanaan fungsi sosial sebagaimana dimaksud pada ayat (2) dan ayat (3) sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Selain mempunyai fungsi, Bank Syariah juga mempunyai produk dan jasa seperti :

a. Penyaluran Dana *(Financing)*

I. Prinsip Jual Beli
- Pembiayaan *Murabahah*
- Pembiayaan *Salam*
- Pembiayaan *Istishna'*

II. Prinsip Sewa *(Ijarah)*

Transaksi *ijarah* dilandasi adanya perpindahan manfaat. Jadi pada dasarnya prinsip *ijarah* sama saja dengan prinsip jual beli, tapi perbedaannya terletak pada objek transaksinya. Bila pada jual beli transaksinya adalah barang, pada *ijarah* objek transaksinya adalah jasa.

III. Pinsip Bagi Hasil *(Syirkah)*
- Pembiayaan *Musyarakah*
- Pembiayaan *Mudharabah*

IV. Akad Pelangkap
- *Hiwalah* (Alih Utang-Piutang)
- *Rahn* (Gadai)
- *Qard* (Pinjaman Uang)
- *Wakalah* (Perwakilan)
- *Kafalah* (Garansi Bank)

b. Produk Penghimpun Dana

I. Prinsip Wadi'ah

Prinsip wadiah yang diterapkan adalah *wadi'ah yad dhamanah*yang diterapkan pada produk rekening giro. *Wadi'ah yad dhamanah*berbeda dengan *wadi'ah amanah.*

II. Prinsip Mudharabah
- *Mudharabah Mutlaqah*
- *Mudharabah Muqayyadah*

III. Akad Pelengkap

Akad pelengkap ini juga tidak ditujukan untuk mencari keuntungan, namun ditujukan untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan.

c. Jasa Perbankan

1. *Sharf* (Jual Beli Valuta Asing)

Pada prinsipnya jual beli valuta asing sejalan dengan prinsip *sharf*. Jual beli mata uang yang tidak sejenis ini, penyerahannya harus dilakukan pada waktu yang smaa *(spot)*. Bank mengambil keuntungan dari jual beli valuta asing ini.

2. *Ijarah* (Sewa)

Jenis kegiatan *ijarah* antara lain menyewakan kotak simpanan *(safe deposit box)* dan jasa tata administrasi dokumen *(custodian)*. Bank mendapat imbalan dari sewa tersebut.

Teori Pembiayaan

Menurut Veithzal Rival dan Arifin (2010:681) dalam bukunya yang berjudul *"Islamic Banking",* pembiayaan atau *financing* adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik sendiri maupun lembaga.

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro.

Menurut **Muhammad (2014:304-308) dalam bukunya yang berjudul *"Manajemen Dana Bank Syariah"***menyebutkan ada beberapa fungsi dari pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima diantaranya :

1. Meningkatkan daya guna uang
2. Meningkatkan daya guna barang
3. Meningkatkan peredaran uang
4. Menimbulkan kegairahan berusaha

5. Stabilitas ekonomi
6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
7. Sebagai alat hubungan ekonomi Internasional.

Teori Pembiayaan *Murabahah*

Pembiayaan *Murabahah* adalah pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* dalam transaksinya. *Murabahah* adalah akad jual beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli (PSAK 102 paragraf 5).

Ketentuan *murabahah* syariah diatur dalam Al-qur'an dan Hadist.

Adapun rukun dan ketentuan *murabahah* terdiri dari :

a. Pelaku
b. Objek Jual Beli
c. *Ijab Qobul*

Selain itu, terdapat dua jenis pembiayaan *murabahah* yang terdiri dari :

a. *Murabahah* Berdasarkan Pesanan
Dalam murabahah jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari pembeli.

b. *Murabahah* Tanpa Pesanan
Murabahah ini termasuk jenis murabahah yang tidak mengikat. *Murabahah* dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau tidak sehingga menyediakan barang dilakukan sendiri oleh penjual.

Teori Pendapatan

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam PSAK No.23 Paragraf 6 (2010:23) menyatakan bahwa :

"Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal."

Pada lembaga keuangan bank, untuk mengetahui dari mana saja pendapatan yang diperoleh bank dan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan operasional dapat dilihat pada laporan laba-rugi bank. Laba-rugi bank merupakan pengurangan biaya-biaya atas pendapat yang diperoleh bank.

Jenis pendapatan Bank Syariah dapat dikelompokkan menjadi dua, yakni sebagai berikut :

a. Pendapatan Operasional Utama
Merupakan pandapatan yang diperoleh dari kegiatan atau aktivitas utama bank seperti *margin murabahah*, Pendapatan bagi hasil *mudharabah* dan *musyarakah.*

b. Pendapatan Operasional Lainnya
Yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan di luar kegiatan atau aktivitas utama bank. Salah satu pendapatan operasional lainnya adalah jasa administrasi, jasa pembiayaan khusus dll.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif digunakan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan mengenai pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk *Mikro Express* yang dimiliki oleh Bank Mitra Syariah kantor Cabang Tuban. Pelaksanaan ini dimulai dari proses pengajuan pembiayaan sampai pelunasan. Serta untuk mengetahui bagaimana peran produk pembiayaan *Mikro Express* terhadap peningkatan pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

Sebelum menyimpulkan hal tersebut, peneliti melakukan observasi, wawancara dengan pihak bank dan dokumentasi. Dari masing-masing teknik yang digunakan mempunyai kegunaan masing-masing yang saling memberikan manfaat untuk menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan.

Batasan Penelitian

Agar pembahasan dalam Tugas Akhir tidak menyimpang dan meluas dari judul dan pembahasan topik yang sudah ditentukan, maka diberi batasan masalah dalam penulisan ini, berikut adalah lingkup dari pembahasan Tugas Akhir :

1. Penelitian ini berfokus pada pelaksanaan dari salah satu jenis pembiayaan *murabahah* pada produk *Mikro Express* yang dimiliki oleh Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.
2. Berfokus pada peran pembiayaan *Mikro Express* terhadap peningkatan pendapatan *murabahah* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

Data dan Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini terdapat penjabaran dari data dan metode pengumpulan data yakni :

Sumber Data

a. Data Primer

Adalah data yang diperoleh secara langsung dari berbagai narasumber seperti Pimpinan Cabang Tuban, Kepala Bank Mitra Syariah Kantor Kas Palang *Account Officer* melalui proses observasi, wawancara dan dokumentasi.

b. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada dapat berupa buku maupun literatur lain seperti dokumen, referensi dan data-data lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Merupakan metode pengamatan data yang dilakukan langsung kepada objek yang akan diteliti. Yakni mendatangi Bank yang bersangkutan untuk memberoleh informasi secara detail dan akurat.

b. Wawancara

Adalah bentuk komunikasi verbal yang dilakukan bertatap muka langsung dengan narasumber.

c. Dokumentasi

Merupakan cara yang dilakukan untuk memperoleh data atau informasi yang dicari dengan menggunakan sumber bukti dari suatu karangan atau tulisan yang menunjang penelitian.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menurut Sugiyono (2010:335) adalah mencari data, menyusus secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola memilih mana yang penting dan akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data deskriptif kualitatif, yakni analisis yang mendiskripsikan suatu gejala, peristiwa, kejadian yang terjadi pada saat ini yang didapat dari deskripsi data, fenomena dan bukti-bukti yang ditunjukkan. Peneliti mengumpulkan data dari lapangan yang kemudian diolah dan dianalisis yang berpijak pada fakta-fakta dan disimpulkan sehingga dapat ditemukan pemecahan atau solusi dari persoalan yang berlaku.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Subyek Penelitian

Sejarah Berdirinya Perusahaan

Dalam meningkatkan dan mendayagunakan potensi ekonomi daerah untuk meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), Pemerintah Kabupaten Gresik sangat memerlukan peran lembaga keuangan yang diharapkan dapat memenuhi tujuan tersebut guna mencapai kesejahteraan masyarakat secara merata. Bentuk lembaga keuangan yang sesuai dengan kondisi daerah Gresik yang sangat ideal adalah Lembaga Keuangan Mikro, dalam hal ini adalah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS).

Pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah di suatu wilayah kabupaten dengan basis masyarakat religius serta lingkungan masyarakat dengan tingkat kegiatan transaksi ekonomi mikro yang cukup menonjol seperti di Gresik, tentunya sejalan dengan kebijakan Pemerintah Daerah setempat terutama dalam kaitannya meningkatkan peran lembaga keuangan untuk mendukung terciptanya upaya peningkatan dan pendayagunaan perekonomian di daerahnya.

Melihat kondisi dan tujuan tersebut di atas, beberapa investor yang selama ini banyak berkecimpung di berbagai bidang usaha, dan para tokoh masyarakat yang aktif dalam perkembangan Masyarakat Ekonomi Syariah dan Majelis Ekonomi Muhammadiyah Jawa Timur terinspirasi untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha mikro, khususnya yang berbasis syariah di lingkungannya dengan berencana mendirikan BPR Syariah yang berdomisili di Gresik.

Serta untuk mewujudkan keinginan dan cita-cita tersebut, dibentuklah suatu tim pendirian BPR Syariah yang dikoordinir oleh team Pendirian BPR Syariah yang cukup berpengalaman sebagai pelaksana Bank Syariah. Sehubungan dengan hal-hal tersebut, tim pendiri BPR Syariah ini menggalang kerjasama dengan Bank Syariah Mandiri, Bukopin Syariah, serta tim dan konsultan PT Rafa Prima Consulting dari Jakarta.

Kemudian dibentuklah BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik diresmikan pada tanggal 01 Juli 2008 yang beralamat di Jl. Panglima Sudirman No. 103 Gresik. BPRS ini didirikan dalam bentuk badan usaha Perseroan Terbatas (PT) dengan surat kelengkapan usaha sebagai berikut :

1. Akta Pendirian No. 1 Tanggal 03 Maret 2008 Notaris Wachid Hasyim, SH.
2. Persetujuan Ijin Prinsip dari Bank Indonesia No: 10/67/DPbS/PIA/Sb.
3. Pemberian Ijin Usaha dari Bank Indonesia No: 10/42/KEP.GBI/2008 tanggal 19 Juni 2008.
4. Pengesahan Badan Hukum Perseroan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No: AHU-17513.AH.01.01 Tahun 2008.
5. Tanda Daftar Perusahaan No: 13.02.1.65.01010.
6. Nomor Pokok Wajib Pajak No: 02.713.798.3-612.000.

Kemudian pada awal tahun 2014 BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik berpindah di Jl. Kartini No.07 Ruko Andalusia Square Blok A2 Gresik. Selanjutnya BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik terus berkembang dan membuka dua kantor cabang, yaitu di Bojonegoro yang beralamat di Jl. M.H Thamrin No 102 A Ledok Wetan dan di Tuban yang beralamat di Jl. Lukman Hakim No. 35 Tuban. seiring berjalannya waktu BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik membuka beberapa kantor yang tersebar di berbagai daerah di Jawa Timur.

Dengan demikian, sampai saat ini BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik sudah mempunyai dua kantor cabang dan 9 kantor kas yang tersebar di berbagai wilayah yang berada di Jawa Timur.

Visi dan Misi

Untuk mendukung tujuan didirikannya PT BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik, berikut adalah visi dan misi yang dijunjung tinggi untuk memenuhi kepuasan nasabah.

Visi yang dimiliki oleh PT BPRS Mandiri Mitra Sukses adalah :

“Menjadi Bank yang sehat, tumbuh berkembang dan dipercaya oleh masyarakat serta bank yang Rahmatan Lil`Alamin.”

Adapun misi yang dimiliki adalah sebagai berikut :

1. Memberikan kontribusi secara optimal dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi daerah.

2. Ikut berperan dalam mendorong pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah.

Hasil Penelitian

Pelaksanaan Pembiayaan *Murabahah* pada Produk *Mikro Express* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban

Pembiayaan *Mikro Express* adalah turunan dari produk *murabahah* reguler dengan target market nasabaah *funding mikro* dengan plafond pembayaran sampai dengan Rp 5.000.000,- dengan proses yang sangat mudah dan syarat serta ketentuan yang berlaku. Tujuan pembiayaan *Mikro Express* ini sebagai bentuk layanan dan apresiasi kepada nasabah *loyal funding* dan bentuk untuk mengurangi rentenir dan mensyiarkan bank syariah.

Tujuan diadakannya pembiayaan *mikro exppress* untuk membantu nasabah pasar dengan cara *cash pickup.* Secara umum dapat pinjaman tetapi nasabah tersebut tidak merasa berat, seperti tidak mempunyai pinjaman, jadi *cash pickup* berarti mengambil tiap hari (nabung), intinya nasabah pasar dapat menabung setiap hari. Dengan adanya *mikro express* untuk menambah minat nasabah agar menabung.

Pembiayaan *Mikro Express* ini tidak sembarangan orang bisa memperolehnya. Nasabah harus memenuhi atau menjadi nasabah tabungan terlebih dahulu selama 3 bulan dan tentunya saldo mencukupi untuk dijadikan jaminan dalam pembiayaan. Pada awal pembiayaan tidak bisa langsung mendapatkan plafond sebesar Rp 5.000.000,- karena harus melalui tahapan - tahapan yang berawal dari plafond Rp 1.000.000,-. Untuk bisa mencapai Rp 5.000.000,- itu nasabah harus melakukan minimal tiga kali pembiayaan dengan plafond Rp 3.000.000,- dimana dalam pembiayaannya tidak pernah terjadi tunggakan atau lancar. Untuk penentuan jumlah plafond dan margin, bank Mitra Syariah sudah menetapkannya di awal.

Berhubung pembiayaan *Mikro Express* ini merupakan pembiayaan *murabahah,* maka kegiatan yang dilakukan adalah transaksi jual beli dimana bank akan membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dan nasabah akan membelinya dengan harga yang telah ditetapkan yakni harga pokok atau harga beli ditambah dengan margin (keuntungan) yang telah disepakati antara bank dan nasabah dengan cara mengangsur. Akan tetapi dalam prakteknya sebagai pihak bank biasanya mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang yang mereka butuhkan sendiri. Alasan kenapa seperti itu dikarenakan nasabah pembiayaan *mikro express* adalah nasabah pasar, sebagian besar barang yang dibutuhkan berbeda-beda. Misalnya nasabah dengan usaha toko kelontong tentunya akan banyak barang atau persediaan yang mereka butuhkan, bisa juga gula, terasi, ayam, ikan bumbu-bumbu masakan atau bahkan peralatan-peralatan lainnya. Itu yang membuat bank sulit untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan nasabah jika bank yang membelikannya, dikhawatirkan nasabah tidak puas dengan barang yang sudah bank belikan untuknya.

Pembiayaan *Mikro Express* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban tidak murni menggunakan akad *murabahah* tetapi telah bercampur dengan akad *wakalah* dimana dalam transaksi nasabah tersebut yang mencari dan membeli barang yang mereka butuhkan sendiri.

Prosedur pembiayaan *Mikro Express* sama seperti pembiayaan pada umumnya, yang membedakan hanya pada persyaratan dan akadnya saja. Pembiayaan *Mikro Express* mempunyai prosedur yang mudah dan cepat sehingga tidak mempersulit nasabah dalam pengajuan pembiayaan. Asalkan sudah memenuhi persyaratan dan dokumen yang diperlukan, pembiayaan dapat segera direalisasi. Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban menggunakan analisis 5C yaitu *Character, Capacity, Collateral, Capital* dan *Condition.* Analisis ini umum digunakan

oleh bank-bank lain yang mempunyai produk pembiayaan.

Character, petugas dari Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban melakukan *survey*terlebih dahulu yang kemudian akan melakukan analisis mengenai karakter dari calon nasabah, kemauan membayar dan gaya hidup calon nasabah. *Capacity*, bank melakukan analisis tentang kemampuan nasabah dalam membayar kewajiban yang dimiliki (hutang). *Collateral*, di sini bank tidak menggunakan analisis ini karena tidak ada unsur jaminan dalam pembiayaan *Mikro Express. Capital* adalah analisis yang dilakukan bank terhadap modal atau sumber dana yang dimiliki nasabah. Serta *condition*, juga dilakukan oleh bank untuk mengetahui kondisi nasabah dan kondisi usahanya pada saat ini dan pada saat yang akan datang. Selain itu yang terpenting adalah calon nasabah tidak berada dalam daftar hitam Bank Indonesia.

Dengan prosedur yang mudah dan cepat, *Mikro Express* mempunyai respon yang baik di kalangan nasabah tabungan pasar. Selama pembiayaan *Mikro Express* diterapkan di Bank Mitra Syaiah Kantor Cabang Tuban, posisi pembiayaan ini belum bisa memenuhi target pendapatan. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan itu terjadi. Setelah mengetahui ini, bank memerlukan evaluasi dalam mengembangkan produk *Mikro Express.*

Perkembangan Pembiayaan *Mikro Express*

Produk *Mikro Express* merupakan salah satu produk yang dimiliki oleh Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban. Produk ini pertama kali diluncurkan pada bulan Oktober 2016. Pada awal mula perkembangan pembiayaan *Mikro Express* tidak banyak masyarakat yang mengetahui tentang produk ini.

Dapat diketahui bahwa baru-baru ini, perkembangan jumlah nasabah dari pembiayaan *Mikro Express* cenderung mengalami fluktuasi, namun nasabah yang berada di pasar-pasar tradisional tetap memberikan respon yang baik pada produk ini, hal ini terbukti dari data pembiayaan di bawah ini :

Tabel 4.1
Data Nasabah Pembiayaan *Mikro Express* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban

Bulan	Jumlah Nasabah Pembiayaan Mikro Express	Jumlah Dana Pembiayaan
Maret 2019	67	Rp 135.733.043,-
April 2019	80	Rp 158.176.675,-
Mei 2019	59	Rp 109.292.230,-
Total	**206**	**Rp 403.201.948,-**

Sumber : Database *Mikro Express* Tuban oleh Bapak Nurcahyo, Pimpinan Bank Mitra Syariah Cabang Tuban (tanggal 24 Mei 2019)

Dari data di atas, dapat dilihat bahwa pada bulan Mei 2019 jumlah nasabah pembiayaan *Mikro Express* mencapai 67 nasabah. Jumlah tersebut tergolong banyak karena dalam jangka waktu satu bulan sudah mencapai lebih dari 50 nasabah. Pada bulan April 2019, nasabah pembiayaan *Mikro Express* mengalami peningkatan menjadi 80 nasabah, dengan adanya peningkatan jumlah nasabah menjadikan jumlah pembiayaan juga meningkat menjadi Rp Rp 158.176.675,-. Hal ini disebabkan adanya peran PLM yang selalu mempromosikan produk pembiayaan ini kepada pedagang-pedagang di pasar tradisional. Sedangkan pada bulan Mei 2019, jumlah nasabah yang melakukan pembiayaan *Mikro Express* mengalami penurunan yakni hanya mencapai 59 nasabah saja dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 109.292.230,-.

Dalam jangka waktu 3 bulan, Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban telah menyalurkan pembiayaan *Mikro Express* sebesar Rp 403.201.948,- kepada 206 nasabah yang berdomisili di Kabupaten Tuban. Nasabah menerima dengan baik produk *Mikro Express* ini, selain itu nasabah juga antusias dengan kemudahan yang diberikan untuk membantu mencukupi kebutuhan akan dagangannya.

Nasabah pembiayaan ini merasa dimudahkan karena angsuran dapat dibayarkan setiap hari, bahkan nasabah tidak perlu untuk datang ke bank secara langsung, hanya melalui PLM nasabah sudah bisa membayar cicilan tersebut. Ketetapan jangka waktu yang diberikan adalah selama maksimal 3 bulan, jadi diharapkan sebelum jatuh tempo nasabah diharapkan telah melunasi pembiayaan. Dengan adanya pembiayaan ini pihak bank mengharapkan agar mampu meningkatkan pendapatan operasional di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban

Pembahasan

Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada Produk *Mikro Express* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban

A. Pembiayaan *Mikro Express*

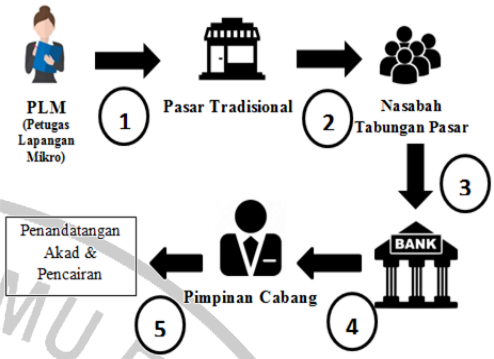
Pembiayaan *mikro express* merupakan salah satu transaksi pembiayaan yang dilakukan dalam hal jual beli barang atau persediaan bagi pedagang di pasar tradisional. Dalam pembiayaan ini, kegiatan yang dilakukan adalah dengan cara menjual barang kepada nasabah dengan mematok harga yang sudah ditetapkan oleh bank yakni sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan atau *margin.*

Namun pada kenyataannya, pembiayaan *Mikro Express* tidak murni menggunakan akad murabahah tetapi bercampur dengan akad wakalah, dimana bank hanya bertindak sebagai penyedia dana dan bank mewakilkan kepada nasabah untuk mencari dan membeli kebutuhan apa saja yang mereka butuhkan.

Oleh karena itu, agar tidak terjadi kerusakan akad maka hal yang biasanya dilakukan bank adalah meminta kwitansi atau struk belanja setelah nasabah tersebut mendapatkan persediaan yang dibutuhkan, akan tetapi hal tersebut tidak dilakukan oleh Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

B. Prosedur Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah pada Produk *Mikro Express*

1. Proses Pengajuan Pembiayaan *Mikro Express*



Gambar 4.2
Alur Proses Pengajuan Pembiayaan

PLM datang ke pasar tradisional dengan membawa formulir pengajuan pembiayaan *Mikro Express*. PLM datang setiap hari dengan tujuan untuk menawarkan pembiayaan *Mikro Express* kepada nasabah tabungan Bank Mitra Syariah yang mempunyai usaha di pasar tradisional.

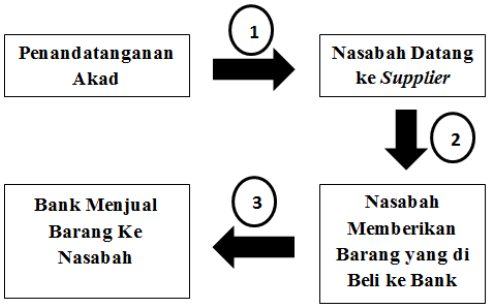
Sesampai di pasar tradisional PLM mendatangi tempat usaha nasabah tabungan pasar.

Nasabah yang tertarik untuk mengajukan pembiayaan akan mengisi formulir dan menandatangani formulir tersebut dan kemudian formulir akan dibawa ke bank untuk dilakukan analisis.

Hasil dari analisis diserahkan kepada Pimpinan Cabang untuk diberikan keputusan.

Setelah pembiayaan disetujui akan dilakukan penandatanganan akad dan pencairan dana.

2. Proses Pembelian dan Penjualan Barang



Gambar 4.3
Alur Proses Pembelian dan Penjualan Barang

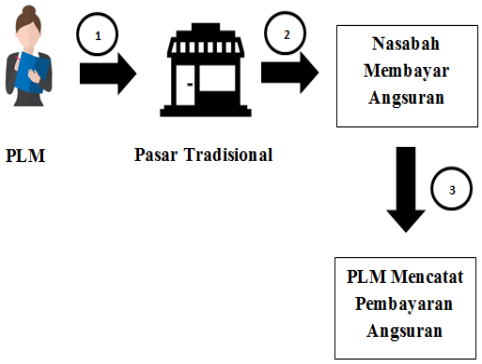
Sebelum nasabah membeli barang atau persediaan yang mereka butuhkan, langkah pertama yang harus dilakukan adalah menandatangani akad yang berisi kesepakatan dan ketentuan dalam pembiayaan. Penandatanganan akad dilakukan antara kedua belah pihak di kantor Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

Akad yang digunakan dalam pembiayaan *Mikro Express* adalah akad *murabahah*. Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban membeli barang dengan cara mewakilkan kepada nasabah. Untuk mencegah penyalahgunaan akad maka bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban menambahkan akad *wakalah*.

Kemudian nasabah datang ke *supplier* untuk memilih dan membeli barang persediaan yang mereka butuhkan sesuai dengan isi dalam perjanjian.

Setelah membeli barang tersebut, nasabah menunjukkan barang yang telah dibeli ke bank, yang selanjutnya bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga yang telah ditetapkan.

3. Proses Pembayaran Angsuran dan Monitoring Pembiayaan *Mikro Express*



Gambar 4.4
Alur Proses Pembayaran Angsuran

Setelah nasabah mendapatkan persetujuan dan telah menerima dana pembiayaan dari Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban serta telah membeli barang untuk memenuhi persediaan barang dagangan di pasar, maka nasabah mempunyai kewajiban untuk membayar angsuran yang terdiri dari harga pokok ditambah dengan *margin* (keuntungan) yang telah disepakati.

PLM datang ke pasar tradisional setiap hari tepatnya di tempat usaha nasabah yang melekukan pembiayaan. Kemudian PLM menyampaikan maksudnya untuk menagih angsuran pembiayaan.Nasabah membayar angsuran dan PLM kemudian mencatat pembayaran angsuran tersebut.

Untuk memonitor pembiayaan yang dilakukan oleh nasabah tabungan pasar, petugas bank dapat mengetahui dari siklus menabung atau siklus angsuran dari nasabah tersebut. Apabila nasabah tersebut tidak pernah telat untuk membayar maka resiko gagal bayar sangat kecil.

4. Berakhirnya Pembiayaan

Pembiayaan dapat dikatakan berakhir apabila nasabah telah

menyelesaikan pelunasan seluruh kewajiban untuk membayar angsuran.

C. Ketentuan dalam Pembiayaan *Mikro Express*

1. Pokok – Pokok Akad yang Digunakan

Dalam pembiayaan *Mikro Express* terdapat dua akad yang digunakan, yakni akad *murabahah* dan akad *wakalah.* Dimana kedua akad tersebut berisi kesepakatan antara pihak bank dengan nasabah yang mengajukan pembiayaan. Disini terjadi pernyataan *ijab* dan *qobul*.

2. Syarat Realisasi

- Hanya diberikan pada nasabah tabungan pasar.
- Mempunyai usaha di pasar tradisional.
- Mempunyai siklus tabungan selama 3 bulan dan saldo mencukupi.
- Pengisian formulir pengajuan dan penandatanganan akad.

3. Jangka Waktu, Harga Jual dan Tempat Pembayaran

Jangka waktu yang diberikan dalam pembiayaan *Mikro Express* ini selama 20 hari, 40 hari hingga 60 hari.

Harga jual dalam pembiayaan ini sebesar harga pokok ditambah dengan margin. Harga yang ditetapkan pada dasarnya sama dengan cara penentuan harga dalam pembiayaan *murabahah* pada umumnya.

Untuk membayar angsuran pembiayaan yang diterimanya, nasabah dapat membayar dengan cara langsung datang ke bank atau biasanya ada petugas PLM (Petugas Lapangan Mikro) yang akan menghampiri setiap nasabah di tempat usahanya (pasar).

4. Biaya – Biaya

Dalam hal ini biaya yang diperlukan dalam pembiayaan *Mikro Express* hanya biaya administrasi yang harus dibayarkan satu kali pada saat terjadi pencairan pembiayaan sebesar 1% dari plafond. Tidak dibebankan biaya lain-lain seperti denda atau biaya asuransi.

Peranan Pembiayaan *Mikro Express* untuk Meningkatkan Pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban

Pembiayaan *Mikro Express* mempunyai peranan yang dibilang tidak terlalu signifikan terhadap peningkatan pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai jumlah pendapatan dapat dilihat dari tabel dibawah ini :

Tabel 4.2
Perkembangan Pendapatan Bulan Maret – Mei 2019

Jenis Pendapatan	Maret	April	Mei
Pendapatan *Mikro Express*	Rp 7.599.153	Rp 8.138.761	Rp 5.884.030
Pendapatan *Murabahah*	Rp 160.630.262,75	Rp 140.681.126,13	Rp 122.340.468,32

Sumber : Neraca Pendapatan Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban

Tabel 4.3
Fluktuasi Pendapatan *Mikro Express* terhadap Pendapatan *Murabahah*

Fluktuasi	Maret	April	Mei
%	4,73	5,79	4,81

Prosentasi fluktuasi pendapatan *Mikro Express* dan pendapatan *murabahah* dapat diketahui berdasarkan rumus di bawah ini :

$$Fluktuasi = \frac{Pendapatan\ Mikro\ Express}{Pendapatan\ Murabahah}\ x\ 100\%$$

Dari tabel di atas, terlihat bahwa pada bulan Maret 2019, pendapatan *mikro express* sebesar Rp 7.599.153 dan pendapatan *murabahah* sebesar Rp 160.630.262,75,- prosentase dari perbandingan pendapatan *mikro express* dengan pendapatan *murabahah* sebesar 4,73%. Prosentase tersebut tergolong rendah karena hanya berkontribusi sedikit untuk peningkatan pendapatan *murabahah* pada Bank Syariah Kantor Cabang Tuban. Pada bulan Maret sebanyak 4 nasabah tergolong dalam pembiayaan dalam perhatian khusus (kolektibilitas 2) yang mana ditandai dengan keterlambatan pembayaran oleh debitur melebihi tanggal jatuh tempo sampai dengan sekurang-kurangnya 60 hari sejak tanggal jatuh tempo. Selain itu, pada bulan Maret terdapat 2 nasabah yang tergolong dalam kolektibilitas 3 dimana dikategorikan pembiayaan kurang lancar. Pembiayaan kurang lancar ini biasanya bank akan memberikan Surat Peringatan (SP) kepada nasabah.

Pada bulan April 2019, bank mengalami peningkatan jumlah nasabah yang mengajukan pembaiyaan *Mikro Express* dimana sebelumnya berjumlah 67 nasabah menjadi 80 nasabah dengan jumlah pembiayaan sebesar Rp 158.176.675,-. Pendapatan *Mikro Express* mengalami peningkatan menjadi Rp 8.138.761 dan membuat prosentase bulan April mengalami peningkatan menjadi 5,79%. Semua nasabah pembiayaan *mikro express* pada bulan ini termasuk dalam pembiayaan lancar. Namun pada saat itu pendapatan *murabahah* justru mengalami penurunan. Peningkatan prosentase pada bulan ini secara tidak langsung membawa pengaruh terhadap peningkatan kinerja dari PLM yang lebih giat memasarkan pembiayaan *Mikro Express* dan sukses meningkatkan jumlah nasabah. Penurunan pendapatan *murabahah* pada bulan April dipicu karena pendapatan *accrual margin murabahah*, pendapatan *margin murabahah investasi*, pendapatan *margin murabahah* modal kerja dan pendapatan *margin murabahah* konsumtif mengalami penurunan.

Pada bulan Mei peran pembiayaan *Mikro Express* terhadap peningkatan pendapatan *murabahah* hanya sebesar 4,81%, maksudnya pendapatan *murabahah Mikro Express* hanya mampu membantu sebesar Rp 5.884.030,- untuk pendapatan *murabahah.*

Jadi dapat disimpulkan bahwa selama tiga bulan ini, peran pembiayaan *Mikro Express* terhadap peningkatan jumlah pendapatan *murabahah* di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban tidak terlalu signifikan. Dikatakan demikian karena sejauh ini prosentase yang diperoleh sangat jauh dari target yang telah ditetapkan. Seharusnya target dari pembiayaan *Mikro Express* adalah sebesar 25% dari jumlah pendapatan yang diterima.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk *mikro express* sudah sesuai dengan teori-teori yang telah ditetapkan sebelumnya dan prosedur dari pembiayaan ini sudah sesuai dengan fatwa Dewan Syariah Nasional. Pembiayaan *mikro express* merupakan pembiayaan yang menggunakan akad *murabahah* dan akad *wakalah.* Dengan adanya pembiayaan ini guna membantu pedagang-pedagang berskala mikro yang mempunyai usaha di pasar tradisional yang masih dalam cakupan wilayah tempat bank berada untuk mengembangkan usahanya.
2. Peran pembiayaan *mikro express* dalam meningkatkan pendapatan *murabahah* dapat terlihat dari adanya fluktuasi antara bulan Maret sampai dengan bulan Mei 2019. Pada bulan Maret prosentase yang diperoleh sebesar 4,73%, pada bulan April mengalami peningkatan menjadi 5,79%, kenaikan

yang terjadi dikarenakan jumlah nasabah mengalami kenaikan. Serta pada bulan Mei prosentase sebesar 4,81% dan merupakan pendapatan yang paling rendah selama tiga bulan. Sejauh ini pembiayaan *mikro express* tidak terlalu berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban. Jadi kontribusi dari pembiayaan *mikro express* dikatakan tidak terlalu signifikan sebab belum mampu melampaui target sebesai 25% dari pendapatan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa saran yang mungkin dapat dijadikan sebagai input positif bagi bank dan peneliti selanjutnya agar lebih baik lagi. Oleh karena itu disarankan :

1. Bagi peneliti yang akan melakukan penelitian serupa dengan penelitian ini di kemudian hari, maka hendaknya melakukan observasi secara langsung di pasar tradisional guna mengetahui lebih detail tentang keadaan di tempat objek yang akan diteliti. Serta melakukan wawancara kepada pedagang-pedagang pasar perihal pembiayaan *mikro express.*
2. Berdasarkan penelitian yang lalu tentang Implementasi Pembiayaan Murabahah pada Produk *Mikro Express* untuk Meningkatkan Pendapatan di Bank Mitra Syariah, menjelaskan bahwa jika ingin melakukan analisis terhadap pengaruh pembiayaan *mikro express* untuk meningkatkan pendapatan di bank, maka gunakan perbandingan paling tidak selama tiga tahun agar hasil yang diperoleh lebih luas penjabarannya.
3. Sebelum nasabah mengajukan pembiayaan *mikro express* hendaknya petugas bank memberitahukan terlebih dahulu bahwa dalam pembiayaan ini menggunakan dua akad, yakni akad *murabahah* dan akad *wakalah.*
4. Bank harus mengedukasi Petugas Lapangan Mikro (PLM) untuk lebih giat dalam mempromosikan pembiayaan *mikro express* agar banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan dan dapat meningkatkan peran pembiayaan *mikro express* untuk meningkatkan pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban.

Implikasi Penelitian

Sehubungan dengan penelitian yang dilakukan, terdapat beberapa implikasi penelitian sebagai berikut :

1. Hasil penelitian mengenai pelaksanaan pembiayaan *murabahah* pada produk *mikro express* untuk meningkatkan pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban menunjukkan bahwa pelaksanaan antara tugas dan kewajiban PLM (Petugas Lapangan Mikro) dengan pembiayaan *mikro express* memiliki hubungan yang saling berkaitan.
2. Semakin baik kinerja PLM (Petugas Lapangan Mikro) untuk memasarkan produk *mikro express* akan berdampak pada jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan *mikro express* sehingga pembiayaan *mikro express* dapat lebih berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Cabang Tuban. Hal ini dapat terjadi apabila semakin banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan *mikro express* dengan jumlah plafond yang berbeda-beda dan tidak mengalami gagal bayar.

DAFTAR PUSTAKA

A. Karim, Adimarwan. 2011. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: PT RAJAGRAFINDO PERSSADA.

A. Wangsawidjaja Z. 2012. *Pembiayaan Bank Syariah.* Jakarta: PT Gramedia Pusaka Utama.

Buku Pedoman Penulisan dan Penilaian Tugas Akhir Diploma 3. 2018/2019. STIE Perbanas Surabaya.

Company Profile PT. BPRS Mandiri Mitra Sukses Gresik. 2018.

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah.*

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan.* PSAK. No.23 : Pendapatan. Jakarta : Salemba Empat.

Muhammad. 2014. *Manajemen Dana Bank Syariah.* Jakarta: Rajawali Pers.

Rivai Veithzal dan Arviyan Arifin. 2010. *Islamic Banking.* Jakarta: PT Bumi Aksara.

Salman, Kautsar Riza. 2017. *Akuntansi Perbankan Syariah Berbasis PSAK Syariah-Edisi Kedua.* Jakarta: PT Indeks Permata Puri Media.

Situs Bank Mitra Syariah. 2019. *Profil.* Diakses pada 25 Mei 2019. Dengan alamat website : www.bankmitrasyariah.com/

Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung : Alfabeta.

Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Manajemen.* Bandung : Alfabeta.

Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan.

Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Wiroso.2009.*Produk Perbankan Syariah.* Jakarta: LPFE Usakti.

Yadi, Muhammad Fachrudin. 2019. Implementasi Pembiayaan Murabahah pada Produk Mikro Express untuk Meningkatkan Pendapatan di Bank Mitra Syariah Kantor Kas Sidayu. Surabaya : Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.