

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Lahirnya konsep manajemen di tengah gejolak masyarakat sebagai konsekuensi akibat tidak seimbangnya pengembangan teknis dengan kemampuan sosial. Meskipun pada kenyataannya, perkembangan ilmu manajemen sangat terlambat jauh dibandingkan peradapan manusia di muka bumi ini yang dimulai sejak keberadaan Adam dan Hawa. Barulah lebih kurang pada abad ke-20 kebangkitan para teoretisi maupun para praktisi sudah mulai tampak.

Istilah manajemen telah diartikan oleh berbagai pihak dengan perspektif yang berbeda, misalnya pengelolaan, pembinaan, pengurusan, ketatalaksanaan, kepemimpinan, pemimpin, ketatapengurusan, administrasi, dan sebagainya. Masing-masing pihak dalam memberikan istilah diwarnai oleh latar belakang pekerjaan mereka.<sup>1</sup>

Perkembangan ekonomi Islam di Indonesia boleh dikatakan mengalami perkembangan yang cukup pesat. Berdirinya lembaga-lembaga keuangan yang menggunakan prinsip-prinsip syariah dapat dilihat sebagai proses untuk membangun sistem ekonomi Islam, baik dalam skala makro maupun mikro. Dilihat dari segi kedudukan dan perannya, lembaga keuangan syariah di Indonesia memiliki landasan hukum yang kuat sehingga dapat memberi peran yang maksimal

---

<sup>1</sup>Siswanto, *Pengantar Manajemen*, (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2005), hlm. 1.

dan memberi daya tawar positif untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi nasional.

Sekalipun demikian proses sosialisasi dan pelayanan yang diberikan oleh lembaga ekonomi syariah kepada masyarakat belum efektif. Misalnya keberadaan bank syariah hanya menyentuh tingkat perkotaan, sedangkan tingkat pedesaan, keberadaannya relatif masih terbatas. Demikian pula, dengan wawasan dan pengetahuan ekonomi syariah umumnya terbatas di kalangan akademisi dan praktisi, sedangkan tingkat masyarakat bawah belum sepenuhnya mengenal dan memahami dengan jelas lembaga keuangan syariah. Padahal, lembaga ekonomi syariah memiliki keunggulan, bukan hanya dari aspek hukum (syariat), melainkan juga menjadi sistem ekonomi alternatif yang mendukung percepatan pembangunan ekonomi di Indonesia.<sup>2</sup>

Memperoleh keuntungan merupakan tujuan utama berdirinya suatu badan usaha. Keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasi perusahaan, seperti membayar gaji serta biaya-biaya lainnya, tetapi juga digunakan untuk ekspansi perusahaan melalui berbagai kegiatan di masa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi apabila suatu badan usaha terus-menerus memperoleh keuntungan, ini berarti kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan terjamin.

Dalam praktiknya tidak semua badan usaha yang didirikan memperoleh keuntungan seperti yang diharapkan, bahkan tidak sedikit badan usaha yang mati

---

<sup>2</sup>Herry Sutanto dan Khairul Umam, *Manajemen Pemasaran Bank Syariah* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), hlm. 5-7.

sebelum berkembang, akibat terus-menerus menderita kerugian. Dampak kerugian yang diderita oleh suatu badan usaha bukan hanya membangkrutkan perusahaan, tetapi juga mengakibatkan terjadi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terhadap karyawannya yang pada akhirnya akan berakibat menganggurnya karyawan perusahaan yang bersangkutan.

Agar suatu badan usaha tidak menderita kerugian atau dengan kata lain harus memperoleh keuntungan seperti yang ditargetkan, badan usaha perusahaan tersebut perlu mengelolanya secara profesional. Tanpa pengelolaan yang profesional jangan diharapkan suatu perusahaan akan dapat memperoleh keuntungan seperti yang diharapkan. Kegiatan mengelola inilah yang kita kenal dengan istilah manajemen. Pengertian manajemen di samping mengatur suatu kegiatan atau usaha adalah mencapai tujuan melalui orang lain. Artinya, tidak ada suatu tujuan yang dicapai tanpa bantuan orang lain.

Setiap perusahaan memiliki ciri-ciri dan karakteristik tersendiri sehingga dalam pengelolaannya pun harus disesuaikan dengan ciri dan karakteristik perusahaan tersebut. Salah satu ciri atau karakteristik yang sangat berbeda adalah antara perusahaan yang menjual produk yang berbentuk barang dan perusahaan yang menjual produk yang berbentuk jasa. Kedua jenis perusahaan ini memerlukan pengelolaan yang berbeda, walau dalam banyak hal terdapat kesamaan pengelolaan. Kemudian di antara perusahaan yang menjual produk jasa pun terdapat perbedaan, hal ini disebabkan jasa yang ditawarkan juga beragam bentuk karakteristiknya.

Dalam manajemen perbankan harus dilakukan secara profesional sehingga dapat memperoleh keuntungan terus-menerus, seperti tujuan utama bank didirikan.

Mengelola bank sangat berbeda dengan mengelola usaha industri, baik dari segi jenis produk yang ditawarkan maupun dari segi waktu penawarannya.

Yang paling penting dalam pengolahan suatu perusahaan adalah mengenal luar dalam produk perusahaan tersebut, sehingga dengan mengenal produk secara mendalam akan memudahkan kita untuk mengemasnya menjadi suatu produk yang laku di pasaran. Mengemas produk perbankan tidak hanya terhadap produknya saja, tetapi juga terhadap administrasi dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang akan mengelolanya, apalagi penjualan produk perbankan selalu disertai dengan administrasi yang baik dan kesanggupan serta kecakapan para SDM untuk menjualnya.

Ada tiga kelompok jasa bank yang perlu dikelola secara profesional masing-masing adalah kegiatan menghimpun dana (*funding*), menyalurkan dana (*lending*) dan jasa-jasa bank lainnya (*service*). Ketiga kelompok ini harus dikelola secara bersamaan karena masing-masing kelompok satu sama lainnya saling berkaitan sehingga apabila salah satu kelompok tidak dikelola secara profesional, mengakibatkan kerugian bagi bank itu sendiri, terutama kelompok *funding* dan *lending*.<sup>3</sup>

Perbankan syariah mengeluarkan berbagai produk untuk mengatasi permasalahan masyarakat, di antaranya pembiayaan yang bukan hal asing lagi dalam masyarakat. Pembiayaan adalah sesuatu yang dibayar secara berangsur-angsur, baik itu jual-beli maupun pinjam-meminjam. Dalam istilah sehari-hari kata pembiayaan sering diartikan penyediaan uang atau tagihan yang dapat

---

<sup>3</sup>Kasmir, *Manajemen Perbankan*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015) hlm:2-7

dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan bagi hasil.

Kegiatan pembiayaan ini meliputi semua aspek ekonomi baik di bidang investasi, distribusi, konsumsi, modal kerja, maupun multiguna. Jadi dapat diartikan bahwa pembiayaan dapat berbentuk barang ataupun berbentuk uang.

Dengan demikian, kegiatan pembiayaan dapat dilakukan antar individu dengan badan usaha atau antar badan usaha. Kemudian berkembang pula dengan badan usaha yang bersifat formal dan secara khusus bergerak di bidang perkreditan atau pembiayaan, yaitu bank dan lembaga keuangan lainnya. Kegiatan perekonomian Indonesia dewasa ini semakin meningkat.

Dengan kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas, tanpa didukung pendapatan yang seimbang, akibatnya masyarakat mulai melakukan aktivitas pembiayaan pada bank atau lembaga keuangan lain sebagai solusinya. pembiayaan juga dilakukan seseorang dalam rangka mengatur keuangan dalam kehidupan sehari-hari, sebagaimana yang dinyatakan oleh Kapur Dlabay dalam bukunya *Personal Finance* “*personal finance is the process of managing your money to achieve personal economic satisfaction*”<sup>4</sup>

Menurut Undang-undang Nomor 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah, pembiayaan adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berupa:

1. Transaksi bagi hasil dalam bentuk Mudharabah dan Musyarakah;

---

<sup>4</sup>Kapur Dlabay, *Personal Finance*, (Singapore: Mc Graw Hill, 2004), hlm. 4.

2. Transaksi sewa-menyewa dalam bentuk Ijarah atau sewa beli dalam bentuk *Ijarah Muntahiya Bittamlik*;
3. Transaksi jual beli dalam bentuk piutang Murabahah, Salam, dan Istishna;
4. Transaksi pinjam-meminjam dalam bentuk piutang Qardh;
5. Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk Ijarah untuk transaksi multijasa, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank syariah dan Unit Usaha Syariah (UUS) dan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai atau diberi fasilitas dana untuk mengembalikan dana tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan *ujrah*, tanpa imbalan atau bagi hasil.<sup>5</sup>

Salah satu produk pembiayaan di Bank Muamalat yang menggunakan akad Murabahah adalah pembiayaan Properti Bisnis. Akad murabahah di dalam agama Islam terkandung dalam Q.S. Al-Baqarah/2: 275, sebagai berikut:

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ...<sup>ج</sup>

“Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”.<sup>6</sup>

Dalam menjalankan produk bank konvensional dan bank syariah memiliki perbedaan diantaranya penerapan keuntungan, akad, serta perlakuan terhadap nasabah yang patuh atau tidak. Untuk bank syariah sendiri, sistem yang digunakan adalah dengan memadukan dan menggali sistem transaksi yang dibolehkan dalam Islam dengan operasional sesuai syariah.

---

<sup>5</sup>Juhaya S.Pradja, *Lembaga Keuangan Syariah*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2017) hlm. 146.

<sup>6</sup>Alfatih, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (jakarta: PT Insan Media Pustaka, 2012)

Adapun sistem yang banyak digunakan perbankan syariah khususnya Bank Muamalat cabang Banjarmasin dalam menjalankan pembiayaan *Small Medium Enterprice* (SME) yang merupakan jenis pembiayaan yang mengacu kepada pembiayaan jenis usaha mikro, kecil dan menengah yang telah ditetapkan UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM.

*Small Medium Enterprice* atau yang bisa disingkat SME di Bank Muamalat Banjarmasin memiliki beberapa pilihan, yaitu produk Modal Kerja, produk Modal Kerja Kontruksi Developer, produk Investasi, dan produk Properti Bisnis.

Modal Kerja, adalah pembiayaan dengan prinsip syariah dalam jangka pendek yang diberikan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan modal kerja.

Modal Kerja Kontruksi Developer, adalah program pembiayaan khusus yang *design* untuk menjawab kebutuhan nasabah developer dalam rangka memenuhi kebutuhan dana untuk pembangunan proyek *cluster* properti dengan jenis berupa perumahan, ruko (rumah toko), rukan (rumah kantor) ataupun kios.

Investasi, adalah pembiayaan jangka panjang yang disediakan dalam rangka pemenuhan pembelian dan ataupun aset tetap, pembiayaan mesin produksi, atau investasi lainnya dalam rangka peremajaan, perluasan, peningkatan kapasitas usaha, atau pendirian unit usaha baru.

Properti Bisnis, adalah pembiayaan yang disediakan kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan akan pembelian aset atau properti bisnis sebagai tambahan investasi ataupun untuk peremajaan/renovasi dan pembangunan properti bisnis baru diatas lahan milik nasabah.

Di antara empat produk SME tersebut penulis ingin meneliti bagaimana manajemen yang digunakan perusahaan dalam menjalankan produk pembiayaan Properti Bisnis. Produk pembiayaan Properti Bisnis Muamalat menyediakan beberapa pilihan akad di antaranya akad Murabahah dan Musyarakah Muntanaqisah. Dari beberapa akad tersebut akad Murabahah yang paling banyak diminati oleh nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan Properti Bisnis.

Pembiayaan Properti Bisnis bertujuan membantu seseorang untuk memenuhi kebutuhan akan pembelian Asset/Properti Bisnis sebagai tambahan investasi ataupun untuk peremajaan/Renovasi dan Pembangunan Properti Bisnis baru di atas lahan milik nasabah, sebagaimana yang terkandung dalam Q.S. Al-Maidah/5: 2 tentang tolong menolong, sebagai berikut :

...وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ  
وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢﴾

“...Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. Dan bertakwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksaan-Nya”.<sup>7</sup>

Salah satu daya tarik pembiayaan Properti Bisnis adalah pasarnya senantiasa tumbuh berkelanjutan. Tumbuhnya pasar ini dipicu oleh kebutuhan masyarakat akan pemenuhan pembelian properti bisnis ataupun asset usaha yang dimiliki oleh nasabah yang menginginkan properti bisnis usaha yang dimiliki oleh nasabah yang selalu berkembang dari waktu ke waktu. Ini berarti pertumbuhan

---

<sup>7</sup>Ibid.



properti bisnis akan sejalan dengan pertumbuhan penduduk dan perkembangan pendapatan masyarakat.

Dari hasil observasi awal yang peneliti lakukan, informan hanya sekilas menjelaskan gambaran dari produk pembiayaan Properti Bisnis ini, peneliti belum meneliti lebih dalam bagaimana manajemen pengelolaan tersebut apakah sudah sesuai dengan aturan dan teori manajemen yang ada atau tidak. Karena produk pembiayaan Properti Bisnis ini lebih unggul daripada produk pembiayaan lainnya.

Penulis juga ingin meneliti akad murabahah yang digunakan dalam produk tersebut, karena akad murabahah juga yang lebih unggul dari pada akad Ijarah Muntahiya bi Tamlik di produk tersebut. Maka atas dasar latar belakang tersebut penulis merasa tertarik untuk mengetahui bagaimana manajemen pembiayaan Properti Bisnis dengan akad Murabahah. Maka penulis akan menulis dan menganalisisnya yang akan dituangkan dalam sebuah laporan akhir yang berjudul: “MANAJEMEN PEMBIAYAAN PROPERTI BISNIS DENGAN AKAD MURABAHAH DI BANK MUAMALAT BANJARMASIN”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka perlu dirumuskan pokok masalah yang akan diteliti penulis, yaitu:

1. Bagaimana manajemen pembiayaan Properti Bisnis dengan akad murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin ?
2. Apa saja kendala pada pembiayaan properti Bisnis dengan akad murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui manajemen pembiayaan Properti Bisnis dengan akad murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui apa saja kendala pada pembiayaan Properti Bisnis dengan akad murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin.

### **D. Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam dua kerangka berikut:

Pertama, Manfaat teoritis. Penelitian ini diharapkan memberikan penjelasan deskriptif tentang manajemen pembiayaan Properti Bisnis dengan akad murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin.

Kedua, Manfaat praktis. Penulis mengharapkan dengan penelitian ini, lembaga keuangan syariah khususnya perbankan syariah bisa lebih efektif dan efisien dalam menetapkan manajemen yang tepat dalam menjalankan produk pembiayaan seperti dalam penelitian ini mengenai produk pembiayaan properti Bisnis dengan akad murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin.

### **E. Definisi Operasional**

Agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap beberapa istilah yang digunakan dalam penelitian ini, maka penulis berusaha membuat definisi operasional sebagai berikut:

1. Manajemen diartikan sebagai proses perencanaan atau penggunaan sumberdaya secara efektif pada produk pembiayaan Properti Bisnis.
2. Pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh Bank Muamalat kepada pihak nasabah yang menggunakan produk Properti Bisnis.
3. Properti Bisnis, kegiatan pertukaran barang atau jasa yang berkaitan dengan lahan, hunian, bangunan perkantoran, alat-alat perkantoran dan bangunan komersial.
4. Akad Murabahah adalah salah satu jual beli ketika penjual secara eksplisit menyatakan biaya perolehan barang yang akan dijualnya dan menjual kepada orang lain dengan menambahkan tingkat keuntungan yang diinginkan.<sup>8</sup>

### **F. Penelitian Terdahulu**

Untuk menghindari kesalahpahaman dan untuk memperjelas permasalahan yang penulis angkat, maka diperlukan kajian pustaka untuk membedakan penelitian ini dengan penelitian yang telah ada. Penelitian sejenis yaitu diantaranya adalah Adam Saputra (0901160138) jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan

---

<sup>8</sup>Ascarya, *Akad & Produk Bank Syariah*, (Jakarta:PT RajaGrafindo Persada, 2007) hlm. 83.

Bisnis Islam dengan judul “Manajemen Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Barkah Gemadana”.<sup>9</sup> Penelitian ini menjelaskan tentang manajemen yang dilakukan oleh BPRS Barkah Gemadana. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas tentang manajemen pembiayaan. Adapun perbedaannya penelitian ini membahas manajemen pembiayaan murabahah sedangkan penelitian penulis membahas manajemen pembiayaan Properti Bisnis dengan akad Murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin.

Yang kedua yaitu Ida Muslimah (1101160203) jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi Syariah dan Ekonomi Islam dengan judul “Pengelolaan Dana Infaq pada Bank Kalsel”.<sup>10</sup> Penelitian ini membahas tentang pengelolaan dana infaq pada Bank Kalsel. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis sama-sama membahas tentang pengelolaan di bank. Perbedaannya penelitian ini membahas pengelolaan dana infaq pada bank Kalsel, sedangkan penelitian penulis membahas pembiayaan Properti Bisnis dengan akad Murabahah di Bank Muamalat Banjarmasin.

Dan yang terakhir yaitu Nor Hadiyah (1201160274) jurusan Perbankan Syariah Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam dengan judul “Manajemen Modal Kerja Para Pedagang KWK Kayutangi (studi kasus pembiayaan mikro 25 iB pada

---

<sup>9</sup>Adam Saputra, “*Manajemen Pembiayaan Murabahah pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Barkah Gemadana*”, skripsi tidak diterbitkan, fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, UIN Antasari Banjarmasin 2013M/1434 H.

<sup>10</sup>Ida Muslimah, “*Pengelolaan Dana Infaq Pada Bank Kalsel*”, skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasri Banjarmasin 2016M/1437H.

PT.Bank BRI Syariah)".<sup>11</sup> Penelitian ini membahas manajemen modal kerja yang dilakukan para pedagang KWK Kayutangi dengan pembiayaan mikro 25 iB di PT.Bank BRI Syariah. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah sama-sama membahas manajemen pembiayaan. Adapun perbedaannya penelitian ini membahas manajemen modal kerja, sedangkan penelitian penulis membahas manajemen pembiayaan properti bisnis pada Bank Muamalat Banjarmasin.

#### **F. Sistematika Penulisan**

Untuk mempermudah mencari laporan penelitian ini perlu adanya sistematika penulisan. Skripsi ini terbagi dalam lima bab yang tersusun secara sistematis, tiap-tiap bab memuat pembahasan yang berbeda-beda, tapi merupakan satu-kesatuan yang saling berhubungan, secara sistematika penulisan skripsi ini berisi lima bab adalah sebagai berikut:

Bab I merupakan Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, kajian pustaka, sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori, yang menjadi acuan untuk menganalisis data yang berkenaan dengan pembahasan dan penelitian seperti teori tentang manajemen, manajemen perbankan syariah, manajemen pembiayaan produk bank syariah, dan teori tentang pengertian akad murabahah.

---

<sup>11</sup>Nor Hadiyah, "*Manajemen Modal Kerja Para Pedagang KWK Kayutangi (studi kasus pembiayaan mikro 25 iB pada PT.Bank BRI Syariah)*", skripsi tidak diterbitkan, Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam, IAIN Antasari Banjarmasin

Bab III Metode Penelitian, yaitu menguraikan secara lebih singkat mengenai objek penelitian dan metode yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ini, seperti jenis penelitian, sifat, lokasi penelitian, subjek dan objek, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data dan analisis data, serta tahapan penelitian.

Bab IV Penyajian Data dan Laporan Penelitian, dalam bab ini semua laporan penelitian disajikan dan dianalisisnya berhubungan langsung dengan rumusan masalah yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini.

Bab V Penutup dari penelitian yang dilakukan, terdiri dari simpulan dan saran, serta dilengkapi daftar pustaka sebagai bahan rujukan.