

## **BABI**

### **PENDAHULUAN**

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

Lembaga keuangan merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang keuangan, yang mana lembaga keuangan ini memegang peranan penting dalam proses pembangunan nasional. Lembaga keuangan memiliki fungsi yaitu sebagai intermediary atau jembatan antara masyarakat yang memiliki dana dengan masyarakat yang membutuhkan dana. Menurut pasal 1 Undang-Undang No. 14 tahun 1967 dan digantikan dengan Undang-Undang No. 1 tahun 1992 menyatakan bahwa lembaga keuangan merupakan suatu badan ataupun lembaga yang aktivitasnya untuk menarik hasil dana dari masyarakat, lalu kemudian menyalurkannya kepada masyarakat kembali. (Syafiril. 2020 hlm 3)

*Microfinance origin has started in 1976 by Muhammad Yunus. (Sohail et al., 2016) Microfinance currently has strong potential, although somewhat ignored by conventional financial institutions, microfinance and supporting initiatives have become a priority for foreign donors, as well as governments, private companies, and philanthropic organizations. There are many reasons wht microfinance could not attract financial institutions. These include microfinance's true viability, the high risk posed by small and short-term lending oprations, and the common perception that due to a lack of expertise, the poor are always poor. Also, overcoming sosial and difficult for financial institutions, particularly in less developed countries. (Gassama & Sudaryati. 2019 hlm153-164).*

Namun seiring berjalannya waktu dan tingginya kesadaran masyarakat muslim akan pentingnya menjauhi riba, maka Lembaga Keuangan telah berkembang menjadi *Lembaga Keuangan Syariah* yang menerapkan kaidah-kaidah syariah islam, sehingga didirikanlah bank syariah pertama di indonesia yaitu Bank Muamalat pada 1 mei 1992 dan dengan didirikannya bank syariah ini, maka

timbullah peluang untuk mendirikan bank-bank dan lembaga keuangan yang berprinsip syariah.

*Sharia Financial Institutions must adhere to sharia princiles and make a change impact on the welfare of society supported by high trust from the community. With that trust, how does LKS provide the best service so that it gives satisfaction to its customers.*(Herry, Yuli, Bayu. 2019 hlm 27)

*Baitul maal watamwil* atau biasa disingkat BMT merupakan sebuah lembaga keuangan syariah non Bank yang terdiri dari 2 istilah, yaitu Baitul maal dan Baitul watamwil. Yang dimaksud baitul maal disini adalah lebih mengarah kepada usaha-usaha dalam mengumpulkan dan menyalurkan dana nonprofit seperti misalnya zakat, infaq dan shodaqah. Sedangkan baitul tamwil ialah sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Tujuan di dirikannya BMT adalah untuk meningkatkan kualitas ekonomi kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya.

Penghimpun dana dilakukan melalui wadiah, mudharabah, musyarakah, murabahah, muzara'ah, dan musaqah. Sedangkan penyaluran dana dilakukan dengan pembiayaan murabahah, salam, istisna, ijarah dan produk jasa lainnya yaitu wakalah, kafalah, hawalah. Salah satu pembiayaan yang sering dilakukan di BMT adalah akad Murabahah, yang mana akad murabahah merupakan kontrak jual-beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati antara penjual dan pembeli. Sesuai firman Allah SWT:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ

بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى

فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

*“Orang-orang yang memakan riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran karena penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu adalah disebabkan mereka berkata bahwa jual beli sama dengan riba. Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Barangsiapa mendapat peringatan dari Tuhannya, lalu terus dia berhenti, maka apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Barangsiapa mengulangi, maka mereka itu penghuni-penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya”.* QS. Al-Baqarah: 275.

Produk pembiayaan murabahah ini merupakan produk yang di anggap

aman, sebab produk tersebut memberikan jaminan perolehan keuntungan dalam jumlah yang memadai sesuai kesepakatan bersama.

*In the word of Sharia Banking, the Murabahah contact represents the main financing instrument. It can be seen, at the implementation level at Bank Syariah Indonesia, the Murabahah financing portfolio reaches 70-80% of the total financing. (Tho'in. 2021 hlm23).*

Namun seringkali praktek ini tidak berjalan dengan semestinya, karena kendala-kendala yang ditemui di lapangan, baik itu dari BMT ataupun dari pihak nasabahnya yang belum cukup puas akan layanannya. Faktor ketidakpuasan nasabah inilah yang kemudian berdampak pada jumlah nasabah pembiayaan yang loyal dan tidak pada BMT.

Begitu pula halnya yang penulis temukan di BMT UGT Nusantara Banjarmasin, penulis melihat jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah mengalami penurunan. Berdasarkan hasil survei awal tanggal 14

Maret 2022 di BMT UGT Nusantara Banjarmasin, penulis mendapatkan informasi data jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah dan jumlah pembiayaan dari tahun 2018 hingga tahun 2021 adalah sebagai berikut:

Tabel I  
Data Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah dari tahun 2018-2021

<b>Tahun</b>	<b>Jumlah Nasabah</b>	<b>Jumlah Pembiayaan</b>
2018	253 nasabah	Rp. 2.692.361.200
2019	203 nasabah	Rp. 2.718.234.724
2020	204 nasabah	Rp. 2.935.059.800
2021	238 nasabah	Rp. 3.105.638.600

Sumber : BMTUGT Nusantara Banjarmasin

Tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa nasabah Pembiayaan Murabahah mengalami penurunan dan peningkatan pada tahun 2021. Dimana jumlah nasabah pembiayaan murabahah pada tahun 2018 adalah sebanyak 253 nasabah, tahun 2019 jumlah nasabah pembiayaan murabahah mengalami penurunan menjadi 203 nasabah, yang mana sebanyak 50 orang berkurang dari tahun sebelumnya. Dan pada tahun 2020-2021 meningkat menjadi 238 nasabah.

Oleh sebab itu, penulis tertarik melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui lebih dalam apa yang mempengaruhi penurunan jumlah nasabah, serta mencoba mengetahui kebijakan dari BMT UGT Nusantara Banjarmasin dalam hal mengatasi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah agar jumlah nasabah pada tahun berikutnya tidak mengalami penurunan lagi seperti sebelumnya. Jadi berdasarkan uraian di atas, Maka dari itu penulis melakukan

penelitian dalam bentuk karya ilmiah yang berjudul yaitu “**Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin**”.

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas maka penulis mencoba merumuskan masalah persoalan yang akan dibahas penelitian ini kedalam bentuk pertanyaan adalah sebagai berikut:

1. Apa yang menyebabkan terjadinya penurunan jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Murabahah Baitul Maal Watamwil UGT Nusantara Banjarmasin ?
2. Bagaimana kebijakan yang dilakukan Baitul Maal Watamwil UGT Nusantara Banjarmasin dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah ?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini berkaitan dengan Rumusan Masalah pokok yang telah dikemukakan yaitu:

1. Untuk mengetahui penyebab terjadinya penurunan jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Murabahah Baitul Maal Watamwil UGT Nusantara Banjarmasin
2. Untuk mengetahui kebijakan yang dilakukan Baitul Maal Watamwil UGT Nusantara Banjarmasin dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah

### **D. Kegunaan Penelitian**

Adapun hasil yang diperoleh dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan, berikut manfaat dari penelitian adalah:

## 1. Secara teoritis

Dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk memberikan wawasan ilmu pengetahuan yang lebih mendalam mengenai Baitul Maal Watamwil. Terutama masalah yang berhubungan dengan menurunnya jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Murabahah yang ada di *Baitul Maal Watamwil*.

## 2. Secara praktis

### a. Bagi penulis

Dapat menerapkan teori yang didapatkan dari literature selama mengikuti perkuliahan dan menambah pengetahuan serta pemahaman bagi penulis tentang menurunnya jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Murabahah yang ada di BMT.

### b. Bagi Baitul Maal Watamwil

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan atau informasi yang bermanfaat untuk pihak *Baitul Maal Watamwil* agar bisa lebih mengembangkan dan meningkatkan jumlah nasabah pada produk pembiayaan Murabahah di *Baitul Maal Watamwil*.

### c. Bagi pembaca (peneliti lainnya)

Memberikan informasi yang berguna sebagai acuan serta referensi tambahan bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian lebih mendalam mengenai penurunan jumlah nasabah pada produk Pembiayaan Murabahah yang ada di *Baitul Maal Watamwil*.

## **E. Definisi Operasional**

Definisi operasional dimaksudkan untuk menghindari kesalahpahaman tentang judul serta permasalahan yang akan diteliti, maka penulis menyatakan secara tegas dan terperinci maksud dari judul proposal penelitian yaitu judulnya ialah “*Analisis Penurunan Jumlah Nasabah pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT UGT Nusantara Banjarmasin*”.

### **1. Analisis**

Analisis adalah aktivitas mengamati objek dengan cara menguraikan, membedakan, memilih sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu dan kemudian dicari kaitannya lalu ditafsirkan maknanya sehingga disusun komponen-komponen untuk dipelajari secara detail.

### **2. Nasabah**

Nasabah merupakan seseorang atau badan usaha yang mempunyai rekening simpanan atau pinjaman pada bank (dalam hal keuangan) yang melakukan transaksi pada sebuah bank atau lembaga keuangan syariah. (Purnando. 2017 hlm 23).

### **3. Pembiayaan Murabahah**

Pembiayaan Murabahah merupakan suatu akad pembiayaan dengan prinsip jual beli dimana penjual melakukan transaksi jual beli barang dengan menyatakan harga beli dan keuntungan (margin) yang diinginkan kepada pembeli.

### **4. BMT**

*Baitul Maal Watamwil* atau biasa disingkat BMT ialah merupakan suatu lembaga keuangan syariah yang bersifat informal. Selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan dana kepada masyarakat.

## **F. Penelitian Terdahulu**

Dalam penyusunan Proposal Skripsi ini, penulis melakukan penelaahan terhadap penelitian terdahulu. Maka telah ditemukan beberapa penelitian sebelumnya yang juga mengkaji tentang masalah Baitul Maal Watamwil. Namun demikian ditemukan juga perbedaannya untuk menghindari adanya bentuk penjiplakan atau *plagiarism*. Diantara penelitian yang penulis maksud yaitu:

1. Alfi tahun 2019 dengan judul skripsi “*Faktor-Faktor Penyebab Turunnya Nasabah Pembiayaan Murabahah pada KJKS BMT Ampek Jurai Lantai Batu Batusangkar*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kualitatif Deskriptif. Hasil kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa faktor penyebab menurunnya jumlah nasabah pembiayaan murabahah di KJKS BMT Ampek Jurai Lantai Batu Batusangkar adalah terbagi menjadi 2 yaitu faktor Internal dan faktor Eksternal. Faktor internal ini dikarenakan karyawan yang kurang teliti dalam memilih nasabah yang baik, kurang pahamiya karyawan dalam menguasai produk-produk yang ada pada BMT, sehingga berdampak pada menurunnya jumlah nasabah di BMT Ampek Jurai Lantai Batu.

Selanjutnya faktor yang menjadi penyebab menurunnya jumlah nasabah dari sisi internalnya adalah masalah permodalan. Sedangkan untuk faktor eksternal yang ada di BMT Ampek Jurai Lantai Batu, karena adanya faktor

ketidak sengaja dan faktor yang di sengaja. Faktor ketidak sengaja seperti terjadinya kecelakaan sampai menyebabkan meninggalnya nasabah, kebangkrutan yang di alami nasabah, semakin banyaknya pesaing lembaga keuangan, dan faktor disengaja seperti watak atau karakter nasabah.

2. Redo Vambudy tahun 2018 dengan judul skripsi “*Upaya meningkatkan Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Melalui Strategi Pemasaran Pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian *Deskriptif kualitatif*. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada BPRS Haji Miskin Pandai Sikek bahwa upaya dalam meningkatkan jumlah nasabah pembiayaan murabahah melalui strategi pemasaran adalah pertama, strategi pemasaran melalui produk yang ditawarkan keunggulan dari produk pembiayaan murabahah kepada masyarakat. Kedua, strategi pemasaran melalui harga. Ketiga, strategi pemasaran distribusi dengan letak lokasi yang strategis, selain itu pihak bank jugu memberikan pelayanan apabila nasabah tidak sempat datang ke bank, maka pihak bank langsung turun kelokasi nasabah untuk menjemput tagihan nasabah dengan dinamakan sistem jemput bola. Keempat strategi pemasaran promosi.

3. Lenny Shelawati tahun 2020 dengan judul skripsi “*Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di BMT Al-Fattah Juwana*”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian *Kualitatif Deskriptif*. Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan yaitu strategi pemasaran dalam memasarkan produk pada BMT adalah melakukan perumusan dalam memilih dan menetapkan pasar yang dituju

dengan menggunakan pensegmentasian, targeting, positioning. Sedangkan menerapkan marketing mix atau bauran pemasaran jasa yang terdiri dari bauran pemasaran yang terdiri dari 7 unsur yaitu produk, harga, tempat, promosi, sumber daya manusia, bukti fisik, dan terakhir proses.

4. Indah Mulya tahun 2020 dengan judul skripsi “*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah Pada Baitul Maal Watamwil (BMT) Al-Hijrah Bukit Tinggi*”. Metode penelitian yang digunakan ialah metode *Kualitatif Deskriptif*. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor jumlah nasabah pembiayaan murabahah terdiri dari 2 yaitu faktor kenaikan dan faktor penurunan. Faktor kenaikan yaitu karena BMT memberikan pelayanan terbaik ke nasabah, prosedur pembiayaan cukup mudah untuk dipenuhi nasabah dan kelonggaran dalam pembiayaan cicilan.

Dan untuk faktor penurunannya yaitu karena nasabah pembiayaan murabahah yang sudah lunas cicilannya, tidak mengambil pembiayaan lagi karena belum membutuhkan, sarana promosi yang masih minim, dan nasabah yang sering macet pembayaran. Untuk itu diperlukannya solusi agar nasabah dapat dipertahankan dan bertambah yang tentunya nasabah berkarakter baik dan loyal. Solusi dari permasalahan tersebut yaitu BMT sebaiknya lebih aktif lagi menawarkan produk-produknya, menambah sarana promosi dan lebih berhati-hati dalam memberikan pembiayaan serta membatasi platform dana yang dapat dicairkan ke nasabah.

5. Putri Fahlinda Dewi, tahun 2021 dengan judul skripsi “*Analisis Strategi Penyelesaian Penurunan Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah Di PT*

*BPRS Al Washliyah Medan*”. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi penyelesaian penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang telah diterapkan oleh BPRS Al Washliyah meliputi strategi pemasaran aktif dan memberikan pelayanan semaksimal mungkin agar anggota merasa nyaman dan puas. Sedangkan kebijakan terkait manajemen risiko kredit di BPRS Al Washliyah ada 3 yaitu: pertama, kebijakan konsentrasi dan eksposur yang tinggi, diversifikasi, pemberian pinjaman kepada pihak terkait, dan overexposure. Kebijakan kedua mengharuskan dilakukannya evaluasi berkala terhadap kolektibilitas portofolio instrumen kredit. Kebijakan ketiga bertujuan untuk menyediakan kerugian atau membuat penyisihan pada tingkat yang cukup untuk menyerap kerugian yang diantisipasi.

Jadi adanya penelitian terdahulu ini terdapat persamaan dan perbedaan dengan penelitian sekarang yaitu persamaannya terletak pada sama-sama meneliti tentang permasalahan di produk pembiayaan murabahah, yang mana penelitiannya berfokus pada jumlah nasabah di produk pembiayaan murabahah. Sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti dimana pada penelitian terdahulu dilakukan di daerah Semarang, Bukittinggi, Batusangkar, Kudus. Dan sekarang penulis melakukan penelitian di kota Banjarmasin Kalimantan Selatan pada lembaga keuangan syariah yaitu Baitul Maal Watamwil UGTNusantara Banjarmasin.

## **G. Sistematika Pembahasan**

Dalam sistematika penulisan ini penulis menggunakan teknik penulisan yang mengacu pada Pedoman Penulisan Proposal Skripsi Fakultas Ekonomi dan

Bisnis Islam UIN Antasari Banjarmasin dan disajikan kerangka skripsi yang berisi uraian singkat dibagi menjadi 5 (lima) Bab. Hal ini agar mempermudah dan memperjelas dari penulisan ini yaitu sebagai berikut:

### **Bab I. PENDAHULUAN**

Dalam Bab ini berisi pembahasan mengenai Latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, kerangka pemikiran, kajian pustaka/penelitian terdahulu, dan sistematika penulisan.

### **Bab II. LANDASAN TEORI**

Pada Bab ini akan dijabarkan masalah pengertian dan penjelasan yang berhubungan dengan objek penelitian melalui teori-teori mendukung serta dari buku atau literature yang berkaitan dengan nasabah pada produk Pembiayaan Murabahah di *Baitul Maal Watamwil* (BMT).

### **Bab III. METODE PENELITIAN**

Pada Bab ini berisi metodologi penelitian yang mana digunakan untuk menggali data yang diperlukan dan bab ini memuat jenis, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, subjek dan objek penelitian, data dan sumber data, metode pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisa data, serta tahapan penelitian.

### **Bab IV. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam Bab 4 ini merupakan paparan tentang hasil dan Pembahasan yang telah didapat serta dianalisa data untuk jawaban atas rumusan masalah dalam penelitian penulis mengenai Nasabah pada produk

Pembiayaan Murabahah di *Baitul Maal Watamwil* UGT  
Nusantara Banjarmasin.

## **Bab V. PENUTUP**

Di Bab terakhir berisi mengenai kesimpulan dari pembahasan dan analisa yang telah dilakukan pada penelitian ini. Serta juga berisi saran-saran yang bermanfaat untuk lembaga yang diteliti yaitu *Baitul Maal Watamwil* atau biasa disingkat BMT.