

**PENGARUH UMUR PERUSAHAAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH*
PADA BANK BNI SYARIAH MAKASSAR**

Diajukan Oleh:

SAMSINAR

4516013011



SKRIPSI

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat

Guna Memperoleh Gelar

Sarjana Ekonomi

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BOSOWA
MAKASSAR**

2020

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas
: Terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah* Pada
Bank BNI Syariah Makassar.

Nama Mahasiswa : Samsinar

Stambuk/NIM : 4516013011

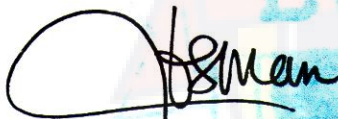
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Akuntansi

Tempat Penelitian : Bank BNI Syariah Cabang Makassar

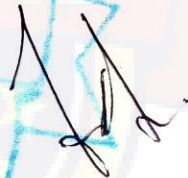
Telah Disetujui :

Pembimbing I



Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA

Pembimbing II



Indah Syamsuddin, SE., M.Ak

Mengetahui dan Mengesahkan :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bosowa

Ketua Program Studi
Akuntansi



Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH



Dr. Firman Menne, SE., M.Si., Ak., CA

Tanggal Pengesahan :

PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Samsinar

No. Stambuk : 4516013011

Jurusan : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Judul : Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Bank BNI Syariah Makassar

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitian, pemikiran, dan pemaparan asli dari saya yang sebagai karya ilmiah saya sendiri. Dalam penulisan skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 19 September 2020

Mahasiswa yang bersangkutan



SAMSINAR

**THE COMPANY AGE EFFECT AND PROFITABILITY ON
MURABAHAH FINANCING DECISIONS
AT BNI SYARIAH MAKASSAR**

BY:

SAMSINAR

Accounting Departement, Faculty of Economics and Business

Bosowa University

ABSTRACT

SAMSINAR.2020.Skripsi.The Company Age Effect and Profitability on *Murabahah* Financing Decisions at BNI Syariah Makassar which has been supervised by Dr. Firman Menne, S.E., M.Si., Ak., CA. and Indah Syamsuddin, S.E., M.Ak.

Murabahah financing is the financing provided by the bank to customers using a *murabahah* contract, where the *murabahah* contract is an agreement to buy and sell goods, both capital goods and consumer goods by stating the principal price and mutually agreed benefits. The purpose of this study is to determine how the company age effect and profitability on bank decisions in providing *murabahah* financing.

The object of this research is BNI Syariah Makassar. This research used descriptive analysis through describing the conditions of the research object based on related data and theories.

The results showed that company age and profitability greatly influence *murabahah* financing decisions because these two factors are the most important factors for banks in making decision to provide *murabahah* financing to customers (companies) or not. From these two factors it can be seen how the condition of a company itself.

Keywords: Company Age, Profitability, *Murabahah* Financing.

**PENGARUH UMUR PERUSAHAAN DAN PROFITABILITAS
TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MURABAHAH
PADA BANK BNI SYARIAH MAKASSAR**

Oleh:

SAMSINAR

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bosowa

ABSTRAK

SAMSINAR.2020.Skripsi.Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank BNI Syariah Makassar yang telah dibimbing oleh Dr. Firman Menne, S.E., M.Si., Ak., CA. dan Indah Syamsuddin, S.E., M.Ak

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah dengan menggunakan akad *murabahah* yang dimana akad *murabahah* tersebut ialah sebuah akad jual-beli barang, baik barang modal maupun barang konsumsi dengan menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang telah disepakati bersama. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana pengaruh umur perusahaan dan profitabilitas terhadap keputusan bank dalam memberikan pembiayaan *murabahah*.

Objek dalam penelitian ini yaitu Kantor BNI Syariah Makassar. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif melalui penggambaran kondisi obyek penelitian berdasarkan data-data dan teori terkait.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Umur Perusahaan dan Profitabilitas sangat berpengaruh terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah* karena kedua faktor tersebut merupakan faktor terpenting bagi bank dalam mengambil keputusan untuk memberikan pembiayaan *murabahah* terhadap nasabah (perusahaan) atau tidak. Dari Kedua faktor tersebut dapat dilihat bagaimana kondisi dari suatu perusahaan itu sendiri.

Kata Kunci: Umur Perusahaan, Profitabilitas, Pembiayaan *Murabahah*

KATA PENGANTAR

Bismillahir rahmanir Rahim,

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya yang tiada henti diberikan kepada hamba-Nya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah Muhammad SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Merupakan sebuah nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi telah selesai yang berjudul “Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah Pada Bank BNI Syariah”.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidaklah mudah dan tidak dapat diselesaikan tanpa dukungan dan bantuan berupa bimbingan, dorongan, doa, tenaga, ide-ide, maupun pemikiran dari berbagai pihak. Berkat dorongan dan motivasi dari merekalah yang akhirnya mengantarkan penulis kepada penyelesaian skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan kali ini, dengan segala kerendahan hati, penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. H. Muhammad Saleh Pallu, M.Eng selaku Rektor Universitas Bosowa Makassar
2. Bapak Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., M.Si., SH., MH selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.
3. Ibu Dr. Hj. Herminawati Abu Bakar, S.E, MM selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar.

4. Ibu Indah Syamsuddin, S.E., M.Ak sebagai Wakil Dekan II sekaligus sebagai pembimbing II yang dengan penuh kesabaran dalam membimbing disela kesibukannya masih meluangkan waktu dan memberikan masukan, arahan, dan petunjuk yang sangat berarti bagi penulis.
5. Bapak Dr. Firman Menne, S.E., M.Si., Ak., CA sebagai Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa sekaligus sebagai pembimbing I yang dengan penuh kesabaran dalam membimbing disela kesibukannya masih meluangkan waktu dan memberikan masukan, arahan, dan petunjuk yang sangat berarti bagi penulis.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Terkhusus Dosen Jurusan Akuntansi Universitas Bosowa Makassar yang sangat berjasa menambah ilmu pengetahuan dan banyak membantu penulis selama menyelesaikan studi di Universitas Bosowa.
7. Segenap staf akademik Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar yang telah membantu penulis dalam segala hal urusan administrasi untuk penyelesaian studi.
8. Bapak Umar dan Bapak Asdar selaku *Asisten Processing* Bank BNI Syariah Cabang Makassar dan Ibu Andi Kardita Savitri selaku *Sales Officer* Bank BNI Syariah Cabang Makassar yang telah membantu penulis dalam ketersediaan sebagai responden untuk memperoleh informasi yang diperlukan berupa penyediaan data.
9. Ibu Tuti Asriana selaku *Funding Head* Bank BNI Syariah Cabang Makassar dan Ibu Putri Rizkiah Utami selaku Operator Unit Umum Bank BNI Syariah

Cabang Makassar yang telah membantu penulis dalam segala hal urusan administrasi pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

10. Segenap staf Perpustakaan Umum, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar serta staf Dinas Perpustakaan dan Kearsipan Provinsi Sulawesi Selatan yang telah memberikan pelayanan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
11. *Special Thanks* untuk kedua orang tua terkasih Bapak Arsyad dan Ibu Saribanong atas segala cinta dan kasih sayang yang telah diberikan serta segenap do'a dan pengorbanan yang dilakukan dalam mendidik dan membesarkan penulis dengan penuh ketulusan dan keikhlasan. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis dapat menjadi ibadah dan cahaya penerang kehidupan di dunia dan di akhirat, *aamiin*.
12. Teman-teman angkatan 2016 Universitas Bosowa Makassar yang selama empat tahun ini berjuang bersama dalam mewujudkan cita-cita, terkhusus kelas Akuntansi A yang menjadi keluarga baru bagi penulis selama berproses di Universitas Bosowa.
13. Terimakasih kepada sahabat-sahabatku Dahlia, A. Suraida, Nurwahida, dan Nurfajrin yang selama ini telah menemaniku berjuang dan selalu memberikan dukungan, motivasi, bantuan serta do'a.
14. Kepada Arief Febrian Kurniawan, Muh. Agung Azis, Alamsyah dan Rismayanti. S yang telah memberikan banyak masukan, motivasi dan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

15. Teruntuk semua keluarga, rekan, dan sahabat yang tidak bisa disebutkan satu per satu tetapi tetap terpatri dalam jiwa, penulis ucapkan banyak terimakasih atas segala bantuan, dukungan dan motivasi yang diberikan sehingga penulisan skripsi ini dapat selesai.

Akhir kata penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan pengetahuan dan pengalaman penulis, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak sangat penulis harapkan demi perbaikan-perbaikan ke depan.

Semoga Allah SWT ridho atas skripsi ini sehingga bisa bermanfaat bagi kita semua. Aamiin.

Billahi fii Sabilil Haq, Fastabiqul Khairat, Wassalamualaikum Wr. Wb.

Makassar, 19 September 2020

Penulis,

SAMSINAR

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORISINILAN.....	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Kerangka Teori	6
2.1.1 Umur Perusahaan	6
2.1.2 Profitabilitas	7
2.1.3 Pembiayaan	11
2.1.4 Murabahah.....	19
2.1.5 Bank Konvensional dan Bank Syariah.....	29
2.2 Kerangka Pikir	39
BAB III METODE PENELITIAN	40
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	40
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	40
3.3 Target Informan	42
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	42
3.5 Metode Analisis Data.....	43
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	46
4.2 Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cabanng Makassar	58
4.3 Karakteristik Informan.....	59

4.4 Hasil dan Pembahasan	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	67
5.1 Kesimpulan	67
5.2 Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Jenis-jenis <i>Murabahah</i>	24
Gambar 2.2. Alur Transaksi <i>Murabahah</i>	28
Gambar 2.3. Fungsi Utama Bank Syariah	34
Gambar 2.4. Bagan Kerangka Pikir	39
Gambar 4.1. Struktur Organisasi Bank BNI Syariah Cab. Makassar	58



DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan Antara Bank Konvensional dengan Bank Syariah	37
Tabel 4.1 Karakteristik Informan.....	59



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pengajuan Surat Izin dan Permohonan Penelitian.....	72
Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian.....	73
Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian.....	74



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini, perkembangan dalam praktek ekonomi islam semakin pesat yang ditandai dengan semakin pesatnya pertumbuhan lembaga-lembaga keuangan yang menerapkan sistem / prinsip syariah salah satunya adalah bank syariah.

Bank syariah adalah bank yang dalam menjalankan usahanya berdasarkan pada prinsip-prinsip hukum atau syariah islam dengan mengacu kepada Al-Qur'an dan Al Hadis. Bank syariah beroperasi mengikuti ketentuan-ketentuan syariah islam khususnya menyangkut tata cara bermuamalat secara islam antara lain misalnya melakukan kegiatan investasi atas dasar bagi hasil pembiayaan perdagangan dan menjauhi praktek-praktek yang mengandung unsur-unsur riba, sebagaimana firman Allah SWT yang berbunyi:

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

Artinya:

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan”. (Q.S. Al ‘Imran, 130).

Meningkatnya upaya pembangunan ekonomi suatu bangsa, memerlukan dukungan sektor perbankan yang sehat. Pembangunan nasional merupakan suatu rangkaian kegiatan yang bertujuan memperbaiki kondisi ekonomi dan kehidupan

masyarakat, bangsa dan negara dari suatu kondisi tidak menuju tingkat kualitas kehidupan yang lebih baik.

Eksistensi lembaga keuangan khususnya sektor perbankan menempati posisi sangat strategis dalam menjembatani kebutuhan modal kerja dan investasi di sektor riil dengan pemilik dana (*agen of economic development*). Dengan demikian, fungsi utama sektor perbankan dalam infrastruktur kebijakan makro ekonomi memang diarahkan dalam konteks *how to make money effective and efficient to increase economic value*.

Di Indonesia, praktek perbankan berdasarkan prinsip bagi hasil telah dilakukan semenjak pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No. 7 Tahun 1992 tentang perbankan. Ketentuan mengenai pelaksanaan bank dengan prinsip bagi hasil telah diatur dalam peraturan pemerintah No. 72 Tahun 1992.

Bank syariah dalam membantu pertumbuhan perekonomian masyarakat semakin terlihat dengan meningkatnya tingkat penyaluran yang dilakukan dengan memberikan pembiayaan, salah satunya ialah pembiayaan *murabahah* yang merupakan akad kerja sama dalam transaksi jual-beli yang dimana bank selaku penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam transaksi jual-beli ini pihak bank wajib memberitahukan nominal harga asli barang yang akan dijual kepada pembeli kemudian menambahkan keuntungan yang diinginkan pihak bank.

Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) No. 04/DSN-MUI/IV/2000, *murabahah* yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Hal ini mungkin menjadi penarik sebagian besar nasabah untuk menggunakan akad

murabahah dalam mengambil pembiayaan dikarenakan jelas harga pokok dan keuntungan yang diinginkan oleh bank. Hal ini dapat dilihat dari laporan OJK pada tahun 2015 yang mencatat pembiayaan Bank Umum Syariah (BUS) dan Unit Usaha Syariah (UUS) untuk akad *murabahah* sebesar 117.8 triliun. Sedangkan *mudharabah* hanya sebesar 14,9 triliun dan *musyarakah* sebesar 54 triliun.

Pada produk *murabahah* yang ada di bank syariah, terdapat hal yang disebut *mark up*. *Mark up* ini merupakan kelebihan harga dari harga asli yang dianggap sebagai keuntungan bagi pihak bank. Di bank konvensional, konsep *mark up* terkenal dengan nama bunga namun yang membedakan keduanya adalah konsep pada konvensional dimana nasabah tidak mengetahui pasti jumlah yang harus dibayar karena harus menyesuaikan dengan suku bunga yang berlaku sedangkan, pada bank syariah penambahan tersebut sudah disepakati diawal. Namun, beberapa pihak berpendapat bahwa konsep *mark up* pada *murabahah* sangat mirip dengan *riba*.

Pada intinya, praktik akad *murabahah* seolah-olah hanya mengislamkan kata bunga yang ada pada bank konvensional. Seperti yang dikatakan oleh Abdullah Saeed (2004) bahwa teoritis perbankan syariah pada tahun 1940 sampai tahun 1970-an tidak pernah membayangkan konsep bank syariah berbasis *mark up*, tapi harus berbasis profit dan *loss sharing*.

Dalam pembiayaan akad *murabahah* di bank syariah terdapat beberapa masalah salah satunya yaitu terkait resiko penolakan nasabah. Pada teorinya, nasabah berhak menolak barang yang akan dibeli jika terjadi ketidaksesuaian. Untuk menghindari resiko ini, bank syariah meminta adanya uang muka atau

jaminan sehingga nasabah mau tidak mau harus membeli barang tersebut. Kemungkinan risiko yang lain juga akan muncul seperti kelalaian nasabah yang dengan sengaja menunda atau bahkan tidak membayar angsuran, serta adanya fluktuasi harga barang komparatif sehingga bank tidak berhak lagi merubah harga barang tersebut setelah dibeli oleh pihak bank.

Berdasarkan dari uraian diatas, maka penulis tertarik melakukan penelitian mengenai pembiayaan dengan akad *murabahah* sehingga mengambil judul **“Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Apakah umur perusahaan dan profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* ?

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah umur perusahaan dan profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan *murabahah*.

1.4. Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan memberikan ilmu pengetahuan tambahan bagi peneliti khususnya mengenai Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas

Terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar.

b. Bagi Akademik

Diharapkan dapat memberikan kontribusi pada sistem akademis yang berkelanjutan dalam mengembangkan teori yang telah di dapat pada penelitian yang berlangsung pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar, terkhusus mengenai Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah*.

1.4.2 Manfaat Praktis

a. Bagi Bank BNI Syariah Cabang Makassar

Sebagai bahan masukan, pemikiran serta pertimbangan bagi Bank BNI Syariah Cabang Makassar bahwa umur perusahaan dan profitabilitas berpengaruh terhadap keputusan pemberian pembiayaan *murabahah* untuk menghindari segala resiko yang kemungkinan akan terjadi nanti.

b. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan keilmuan para pembaca, dapat pula dijadikan sebagai sumber referensi untuk pihak-pihak lain, serta dapat juga dimanfaatkan sebagai bahan acuan untuk penulis selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Umur Perusahaan

Pengertian umur perusahaan menurut Putra dan Ramantha (2015) dalam Sri Handayani (2016) bahwa:

“Umur perusahaan merupakan waktu yang sudah dicapai sejak awal berdiri hingga waktu yang terbatas. Perusahaan yang mempunyai umur yang relatif lebih, biasanya lebih baik mengumpulkan, memproses dan menghasilkan informasi, hal itu dikarenakan perusahaan sudah memiliki jam kerja yang banyak. Sedangkan perusahaan yang lebih muda lebih rentan terhadap kegagalan karena kurangnya pengalaman”.

Umur perusahaan yaitu seberapa lama suatu perusahaan mampu untuk bertahan, bersaing, dan mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian (Syafi'i, 2013) dalam Dwi Saptari Sherly (2016).

Harry (2011:4) mengemukakan bahwa persero memiliki umur yang tidak terbatas, sesuai dengan asumsi kesinambungan usaha/*going concern*. Artinya umur perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kesinambungan usahanya. Berdasarkan dari beberapa definisi di atas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa umur perusahaan adalah layanan waktu hidup suatu perusahaan yang menunjukkan bahwa perusahaan tetap eksis, mampu bersaing dalam dunia usaha dan mampu mempertahankan kesinambungan usahanya serta merupakan bagian dari dokumentasi yang menunjukkan tujuan dari perusahaan tersebut.

Menurut Untari (2010) umur perusahaan merupakan faktor yang mempengaruhi kinerja perusahaan dalam mengungkapkan *corporate social responsibility*.

Perusahaan yang telah berdiri sejak lama tentu memiliki kemampuan penyusunan laporan keuangan yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang belum lama didirikan. Umur perusahaan menunjukkan perusahaan tetap eksis, mampu bersaing dan memanfaatkan peluang bisnis dalam suatu perekonomian (Istanti, 2009).

2.1.2 Profitabilitas

Profitabilitas menunjukkan seberapa besar kemampuan dalam memperoleh laba. Profitabilitas merupakan faktor yang membuat manajemen menjadi bebas dan fleksibel untuk mengungkapkan pertanggungjawaban sosial kepada para pemegang saham. Terdapat beberapa pengukuran untuk menentukan profitabilitas perusahaan yaitu: *Return Of Equity*, *Return On Asset*, *Earning Per Share*, *Net Profit* dan *Operating Ratio*.

Menurut Gitman (2003) profitabilitas merupakan hasil bersih dari sejumlah kebijakan dan keputusan perusahaan. Rasio profitabilitas mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan.

Simamora (2000) mengatakan profitabilitas merupakan ukuran pokok keseluruhan keberhasilan perusahaan.

Profitabilitas adalah jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan operasi. Sedangkan menurut

APB Statement mengartikan profitabilitas adalah kelebihan (defisit) penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi (Harahap, 2001 : 226).

Profitabilitas atau *Return On Equity (ROE)* atau yang sering juga disebut dengan *Return On total Asset (ROA)* merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara keseluruhan dalam menghasilkan keuntungan dengan sejumlah keseluruhan aktiva yang tersedia dalam perusahaan. Semakin tinggi rasio ini maka semakin baik keadaan perusahaan.

Menurut G. Sugiyarso dan F. Winarni (2005 : 118) profitabilitas adalah kemampuan perusahaan memperoleh laba dalam penjualan total aktiva maupun modal sendiri. Dari definisi tersebut terlihat dengan jelas bahwa sasaran yang akan dicari adalah laba perusahaan.

Dari berbagai pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas merupakan hal penting untuk menilai suatu perusahaan dari segi kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu pada tingkat penjualan, *asset* dan modal tertentu serta untuk mengetahui efektifitas perusahaan dalam mengelola sumber-sumber yang dimilikinya . Profitabilitas dapat diketahui melalui berbagai cara tergantung pada laba dan aktiva atau modal yang akan diperbandingkan satu dengan lainnya.

Adapun jenis-jenis profitabilitas dan pengukurannya menurut Sofian Syafri Harahap (2001) adalah sebagai berikut :

a. Profit Margin

Dalam profit margin angka ini menunjukkan berapa besar presentase pendapatan bersih yang diperoleh setiap penjualan. Semakin besar rasio ini semakin

baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba cukup tinggi.

b. *Return On Asset (ROA)*

Rasio ini menggambarkan perputaran aktiva diukur dari volume penjualan. Semakin besar rasio ini semakin baik. Hal ini berarti bahwa aktiva dapat lebih cepat berputar dan meraih laba.

c. *Return On Equity (ROE)*

Rasio ini menunjukkan berapa persen diperoleh laba bersih bila diukur dari modal pemilik. Jika semakin besar rasio ini maka akan semakin bagus.

d. *Basic Earning Power*

Rasio ini menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba diukur dari jumlah laba sebelum dikurangi bunga dan pajak dibandingkan dengan total aktiva. Semakin besar rasio maka akan semakin baik.

e. *Earning Per Share (EPS)*

Rasio ini menunjukkan berapa besar kemampuan perlembar saham dalam menghasilkan laba.

f. *Contribution Margin*

Rasio menunjukkan kemampuan perusahaan memperoleh laba yang akan menutupi biaya-biaya tetap atau biaya operasi lainnya. Dengan pengetahuan atas rasio ini kita dapat mengontrol pengeluaran untuk biaya tetap atau biaya operasi sehingga perusahaan perusahaan dapat menikmati laba.

g. Rasio Rentabilitas

Rasio ini biasa juga digambarkan dari segi kemampuan karyawan, cabang, aktiva tertentu dalam meraih laba, misalnya kemampuan karyawan per orang meraih laba. Rasio ini dapat juga digolongkan sebagai rasio produktivitas.

Profitabilitas yang digunakan sebagai kriteria penilaian hasil operasi perusahaan mempunyai manfaat yang sangat penting dan dapat dipakai sebagai berikut :

- a. Analisis kemampuan menghasilkan laba ditunjukkan untuk mendeteksi penyebab timbulnya laba atau rugi yang dihasilkan oleh suatu objek informasi dalam periode akuntansi tertentu.
- b. Profitabilitas dapat dimanfaatkan untuk menggambarkan kriteria yang sangat diperlukan dalam menilai sukses suatu perusahaan dalam hal kapabilitas dan motivasi dari manajemen.
- c. Profitabilitas merupakan suatu alat untuk membuat proyeksi laba perusahaan karena menggambarkan korelasi antara laba dan jumlah modal yang ditanamkan.
- d. Profitabilitas merupakan suatu alat pengendalian bagi manajemen, profitabilitas dapat dimanfaatkan oleh pihak *intern* untuk menyusun target, *budget*, koordinasi, evaluasi hasil pelaksanaan operasi perusahaan dan dasar pengambilan keputusan.

2.1.3 Pembiayaan

1. Definisi Pembiayaan

Dalam arti sempit, pembiayaan dipakai untuk mendefinisikan pendanaan yang dilakukan oleh lembaga pembiayaan seperti bank syariah kepada nasabah. Pembiayaan secara luas berarti *financing* atau pembelanjaan yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dikerjakan oleh orang lain.

Pembiayaan merupakan pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak bank kepada pihak lain atau nasabah untuk membantu kebutuhan nasabah dalam bentuk konsumtif atau investasi melalui akad yang disepakati oleh pihak yang bersangkutan. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan (Asfiah, 2015).

M. Syafi'i Antonio menjelaskan bahwa pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu pemberian fasilitas dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang merupakan *deficit unit* (membutuhkan dana).

Undang-undang No. 10 tahun 1998 tentang Perbankan menyatakan Pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tabungan setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.

Berdasarkan dari definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh pihak bank untuk membantu nasabah dalam

bentuk konsumtif atau investasi melalui akad atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang setelah jangka waktu tertentu dengan cara bagi hasil.

2. Unsur-Unsur Pembiayaan

Pembiayaan pada dasarnya diberikan atas dasar kepercayaan, dengan demikian pemberian pembiayaan adalah pemberian kepercayaan. Hal ini berarti bahwa prestasi yang diberikan benar-benar harus dapat diyakini dapat dikembalikan oleh penerima pembiayaan sesuai dengan waktu dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama.

Berdasarkan hal di atas unsur-unsur dalam pembiayaan tersebut adalah:

1. Adanya dua pihak, yaitu pembiayaan (*shahibul maal*) dan penerima pembiayaan (*mudharib*). Hubungan pemberi pembiayaan dan penerima pembiayaan merupakan hubungan kerja sama yang saling menguntungkan, yang diartikan pula sebagai kehidupan saling tolong-menolong.

Allah menerangkan kepada orang-orang yang beriman tentang larangan-larangan penting yang tidak boleh dilanggar yaitu:

- a. Melanggar syiar-syiar Allah, yaitu segala amalan dan ketentuan-ketentuan yang ditetapkan Allah dalam ibadah haji dan lain-lainnya.
- b. Melanggar kehormatan bulan haram, yaitu bulan *juqhodah* dan *juhulhijah* muharam dan rajab, yang dilarang pada bulan-bulan tersebut adalah berperang kecuali memebela diri karena diserang.
- c. Mengganggu binatang badyu, yaitu unta lembu dan sejenisnya, yang dihadiahkan ka'bah untuk mendekatkan diri kepada alloh.

d. Qalaid-qalaid, yaitu binatang-binatang badyu sudah dikalungi dengan tali, yang menunjukan binatang itu dipersiapkan secara khusus untuk dihadiahkan kepada ka'bah. Begitupun bagi orang-orang arab yang mengenakan kalung maka ia tidak boleh diganggu..

e. Mengganggu orang-orang yang mengunjungi baitul maal yang mencari karunia Allah seperti berdagang dan mencari keridhaannya.

Selanjutnya Allah memberikan penjelasan lagi bahwa kalau sudah tahalul, artinya sudah selesai menunaikan ibadah haji dan umroh, dibolehkan berburu diluar tanah haram, sedangkan ditanah haram tetap tidak boleh, karena Allah melarang mencabut tumbuh-tumbuhan dan mengganggu binatang buruannya. Kemudian, Allah melarang berbuat aniaya terhadap orang yang menghalang-halangi masuk mesjid haram, seperti kaum musyrikin menghalangi kaum muslim mengerjakan umrah yang ditetapkan pada perdamaian hudaibiyah. Kemudian Allah mewajibkan kepada orang-orang mukmin untuk saling tolong-menolong sesama mereka dalam berbuat kebaikan dan ketaqwaan. Agar terhindar dari siksanya yang sangat berat.

2. Adanya kepercayaan *shahibul maal* kepada *mudharib* yang didasarkan atas prestasi, yaitu potensi *mudharib*.
3. Adanya persetujuan, berupa kesepakatan pihak *shahibul maal* dengan pihak lainnya yang berjanji membayar dari *mudharib* kepada *shahibul maal*. Janji membayar tersebut dapat berupa janji lisan, tertulis (akad pembayaran) atau berupa instrumen-instrumen.

Disamping itu Allah juga menetapkan ketentuan-ketentuan umum secara hukum-hukum yang mengatur cara-cara mencari, memelihara menggunakan dan menafkahkan harta di jalan Allah. Harta yang diperbolehkan sesuai dengan ketentuan-ketentuan Allah adalah harta yang paling baik, sesuai dengan sabda Rasulullah saw yang artinya:

“harta yang paling baik ialah harta kepunyaan orang saleh” (Ahmad Dan At Tabrani Dari Amar Bin ‘As).

Yang dibenci Allah dan dicela agama Islam ialah harta yang diperoleh dengan cara-cara yang menyimpang dari ketentuan Allah dan harta orang-orang yang menjadikan dirinya sebagai budak harta. Seluruh kehidupan, usaha, dan pikirannya dicurahkan untuk menumpuk harta dan memperkaya diri sendiri. Karena itu timbullah sifat-sifat tamak, serakah, bakhil, dan kikir pada dirinya sehingga ia tidak mengindahkan orang yang miskin dan terlantar. Rasulullah bersabda yang artinya :

“celakalah budak dinar, celakalah budak dirham”.(Hr. Bukhari Dari Abu Hurairah).

Dalam ayat ini Allah memerintahkan kepada orang-orang yang beriman agar mereka melaksanakan ketentuan Allah setiap melakukan perjanjian perserikatan yang tidak tunai, yaitu melengkapinya dengan bukti-bukti sehingga dapat dijadikan dasar untuk menyelesaikan perselisihan yang mungkin timbul di kemudian hari.

Pembuktian itu adalah:

a. Bukti tertulis

Bukti tertulis hendaknya ditulis oleh seorang juru tulis, yang menuliskan isi perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

b. Saksi

ialah orang yang melihat dan mengetahui terjadinya sesuatu kejadian atau peristiwa.

4. Adanya penyerahan barang, jasa, atau uang dari *shahibul maal* kepada *mudharib*.
5. Adanya unsur waktu. Unsur waktu merupakan unsur esensial pembiayaan. Pembiayaan terjadi karena unsur waktu, baik dilihat dari *shahibul maal* maupun dilihat dari *mudharib*.
6. Adanya unsur resiko baik dipihak *shahibul maal* maupun di pihak *mudharib*. Resiko di pihak *shahibul maal* adalah resiko gagal bayar, baik karena kegagalan usaha atau ketidakmampuan bayar. Resiko pihak *mudharib* adalah kecurangan dari pihak pembiayaan, antara lain berupa *shahibul maal* yang dari semula dimaksudkan oleh *shahibul maal* untuk mencaplok perusahaan yang diberi pembiayaan atau tanah yang di jaminkan.

3. Tujuan Dan Fungsi Pembiayaan

a. Tujuan Pembiayaan

Tujuan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah adalah untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi sesuai dengan nilai-nilai Islam. Pembiayaan tersebut harus dapat dinikmati oleh sebanyak-banyaknya pengusaha yang bergerak dibidang industri, pertanian, dan perdagangan

untuk menunjang kesempatan kerja dan menunjang produksi dan distribusi barang-barang dan jasa-jasa dalam rangka memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

b. Fungsi Pembiayaan

Keberadaan bank syariah yang menjalankan pembiayaan berdasarkan prinsip syariah bukan hanya untuk mencari keuntungan dan meramaikan bisnis perbankan di Indonesia, tetapi juga untuk menciptakan lingkungan bisnis yang aman, diantaranya :

1. Memberikan pembiayaan dengan prinsip syariah yang menerapkan sistem bagi hasil yang tidak memberatkan debitur.
2. Membantu kaum dhuafa yang tidak tersentuh oleh bank konvensional karena tidak mampu memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank konvensional.
3. Membantu masyarakat ekonomi lemah yang selalu dipermainkan oleh rentenir dengan membantu melalui pendanaan untuk usaha yang dilakukan.

4. Manfaat Pembiayaan

a. Manfaat Pembiayaan Bagi Bank

1. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah akan mendapat balas jasa berupa bagi hasil, margin keuntungan, dan pendapatan sewa, tergantung pada akad pembiayaan yang telah di perjanjikan antara bank syariah dan mitra usaha (nasabah)

2. Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan profitabilitas bank. Hal ini dapat tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank.

b. Manfaat Pembiayaan Bagi Debitur

1. Meningkatkan usaha nasabah. Pembiayaan yang diberikan oleh bank kepada nasabah memberikan manfaat untuk memperluas volume usaha.
2. Nasabah dapat memilih berbagai jenis pembiayaan berdasarkan akad yang sesuai dengan tujuan penggunaannya.

c. Manfaat Pembiayaan Bagi Pemerintah

1. Pembiayaan dapat digunakan sebagai alat untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, karena uang yang tersedia di bank menjadi tersalurkan kepada pihak yang melaksanakan usaha.
2. Pembiayaan bank dapat digunakan sebagai alat pengendali moneter.

d. Manfaat Pembiayaan Bagi Masyarakat Luas

1. Mengurangi tingkat pengangguran. Pembiayaan yang diberikan untuk perusahaan dapat menyebabkan adanya tambahan tenaga kerja karena adanya peningkatan volume produksi, tentu akan menambah jumlah tenaga kerja.
2. Penyimpanan dana akan mendapatkan imbalan berupa bagi hasil lebih tinggi dari bank apabila bank dapat meningkatkan keuntungan atas pembiayaan yang disalurkan.

5. Pinsip – Prinsip Pembiayaan

a. Prinsip Syariah

Operasional pendanaan harus selaras dengan kaidah-kaidah menginvestasikan asset atau uang dalam syara' dengan memperhatikan hukum-hukum syara' dalam bermuamalat.

b. Kemaslahatan Umum

Bank Islam harus menyesuaikan prioritasnya dalam menginvestasikan asset-asetnya dengan prioritas ekonomi ummat, dalam batas-batas kemampuan bank Islam yang sejalan dengan maqasid syariah yang mengharuskan kita untuk memanifestasikan kemaslahatan ummat dengan mendahulukan daruriyat kemudian hajat baru kemudian tahsiniyat.

c. Prinsip Kemungkinan Profit

Kemungkinan profit merupakan indeks asasi dalam menentukan kelayakan ekonomi untuk berinvestasi dalam bidang apapun, dengan demikian bank Islam harus memiliki proyek yang protektif untuk menghasilkan profit.

d. Kriteria Individu dan Pengalaman nasabah

Dalam penyaringan partner dalam kerjasama, bank Islam harus memilih teman kerja yang mempunyai kepribadian Islam yang kuat dan moralitas sosial yang bagus, serta mempunyai etos kerja yang tinggi.

e. Kemaslahatan Sumber Finansial Nasabah

Tujuan menganalisis keselamatan sumber kerugian nasabah adalah untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam memenuhi kewajiban-kewajiban keuangannya, agar tidak terjadi problem macetnya pembiayaan.

f. Jaminan

Pada dasarnya partner atau mitra tidak menanggung akibat operasional, kecuali jika lalai atau melanggar syarat-syarat yang disepakati bersama.

6. Jenis – Jenis Pembiayaan

Pembiayaan bank syariah dibedakan menjadi beberapa jenis antara lain:

- a. Pembiayaan dilihat dari tujuan penggunaan
- b. Pembiayaan dilihat dari jangka waktunya
- c. Pembiayaan dilihat dari sektor usaha
- d. Pembiayaan dilihat dari segi jaminan
- e. Pembiayaan dilihat dari jumlahnya

7. Analisis Pembiayaan

Merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan, bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek akan dibiayai layak (*feasible*).

2.1.4 Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah berasal dari bahasa Arab yang artinya adalah kelebihan dan tambahan (keuntungan). Secara istilah, *murabahah* adalah jual-beli barang pada harga asal, dengan tambahan keuntungan yang disepakati.

Bai' al-murabahah dilihat dari kata *ribhu* (keuntungan) yang artinya transaksi jual-beli dimana pihak bank menyebutkan jumlah keuntungan yang tertentu. Dalam *bai' al-murabahah*, pihak bank syariah bertindak sebagai penjual

dan dipihak *customer* sebagai pembeli, sehingga harga beli dari *supplier* atau produsen atau pemasok ditambah dengan keuntungan pihak bank sebelum dijual kepada *customer*.

Murabahah adalah akad jual-beli barang dengan harga jual sebesar biaya perolehan yang ditambah keuntungan atau margin yang disepakati dan penjual harus mengungkapkan biaya perolehan barang tersebut kepada pembeli (PSAK 102 paragraf 5). Definisi ini menunjukkan bahwa transaksi *murabahah* tidak harus berbentuk pembayaran tangguh (kredit), melainkan dapat pula berbentuk tunai setelah menerima barang, ataupun ditanggguhkan dengan membayar sekaligus dikemudian hari (PSAK 102 paragraf 8).

Menurut kamus istilah keuangan perbankan syariah yang diterbitkan oleh Direktorat Perbankan Syariah Bank Indonesia *murabahah* merupakan jual-beli barang dengan menyebutkan harga asal ditambah dengan keuntungan yang disepakati. *Murabahah* juga dapat diartikan sebagai sebuah perjanjian antara pihak bank syariah dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas suatu barang yang dibutuhkan nasabah. Objeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industri maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor.

Sebagaimana fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) Majelis Ulama Indonesia (MUI) dalam Nur Asiyah (2015), menyebutkan bahwa karakteristik pembiayaan *murabahah* berbeda dengan kredit yang terjadi pada perbankan konvensional. Diantaranya harga jual kredit kepada konsumen pada perbankan konvensional memakai tingkat bunga yang tergantung situasi pasar, sedangkan

pada pembiayaan *murabahah*, margin atau tingkat keuntungan *murabahah* (bila sudah terjadi ijab kabul) bersifat tetap, sehingga harga jual tidak boleh berubah. Jadi, sejak awal perjanjian sampai dengan masa pelunasan, bank syariah tidak diperbolehkan mengubah harga.

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa *murabahah* merupakan sebuah akad jual-beli barang baik barang modal maupun barang konsumsi dengan menyebutkan harga pokok dan keuntungan yang telah disepakati bersama, yang dimana dalam hal ini pihak bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.

2. Landasan Hukum Pembiayaan *Murabahah*

Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia Nomor 04 tahun 2000 menjelaskan beberapa landasan hukum tentang pembiayaan *murabahah*, yaitu sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

Firman Allah SWT dalam surah An-Nisa ayat 29 yang 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 diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”

b. Hadits

Hadits Riwayat Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban yang artinya:

Dari Abu Sa'id Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, "sesungguhnya jual-beli itu harus dilakukan suka sama suka."

c. Kaidah Fiqih

Artinya: "pada dasarnya, semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya."

3. Rukun, Syarat, dan Manfaat Akad Murabahah

a. Rukun akad *murabahah*:

1. *Ba'i* (penjual). Penjual dalam hal ini adalah lembaga keuangan syariah seperti bank syariah.
2. *Musyteri* (pembeli). Pembeli yang dimaksud disini adalah nasabah, baik berlaku sebagai pembeli akhir ataupun selaku pedagang. Para pihak yang berakad harus cakap menurut hukum. Cakap dalam pengertian hukum syara' harus sudah baligh dan dalam kaitannya dengan hukum perdata sebagai hukum positif dan yang bersangkutan minimal harus berusia 21 tahun atau sudah menikah.
3. *Mabi'* (barang yang akan diperjual-belikan). Barang-barang yang menjadi objek jual-beli dipersyaratkan harus jelas dari segi sifat, jumlah, jenis yang akan diperjual-belikan harus barang yang halal dan baik (memberi manfaat) dan tidak tergolong barang yang haram atau yang mendatangkan *mudharat*. Selain itu, barang harus memiliki nilai. Objek jual-beli harus menjadi milik dan dalam penguasaan penjual. Kepemilikan dapat bersifat faktual/fisikal, dapat pula bersifat konstruktif. Menurut fatwa DSN-MUI, Bank atau BMT

(*Baitul Maal wa Tamwil*) harus memiliki terlebih dahulu aset yang akan dijual kepada nasabah.

4. *Tsaman* (harga). Harga barang yang dan keuntungan harus disebutkan secara jelas jumlahnya dan mata uang apa yang harus digunakan (rupiah atau mata uang asing). Demikian juga cara pembayarannya, apa dibayar secara tunai atau tangguh. Jika dibayar tangguh maka harus jelas jangka waktu pembayarannya.
5. *Shigat / Ijab Qabul* (pernyataan serah terima/kontrak). Kontrak dalam pembiayaan *murabahah* berupa cara tertulis dibawah tangan yaitu kontrak yang dibuat oleh pihak bank dikuatkan dengan tanda tangan diatas materai.

b. Syarat *murabahah*

Menurut Antonio syarat-syarat *murabahah* adalah:

1. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah
2. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas riba.
4. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli jika terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan dengan secara utang. Jual-beli secara *murabahah* hanya untuk barang atau produk yang telah dikuasai atau dimiliki oleh penjual. Bila produk tersebut belum dikuasai oleh penjual, sistem yang digunakan adalah *murabah* kepada pemesanan.

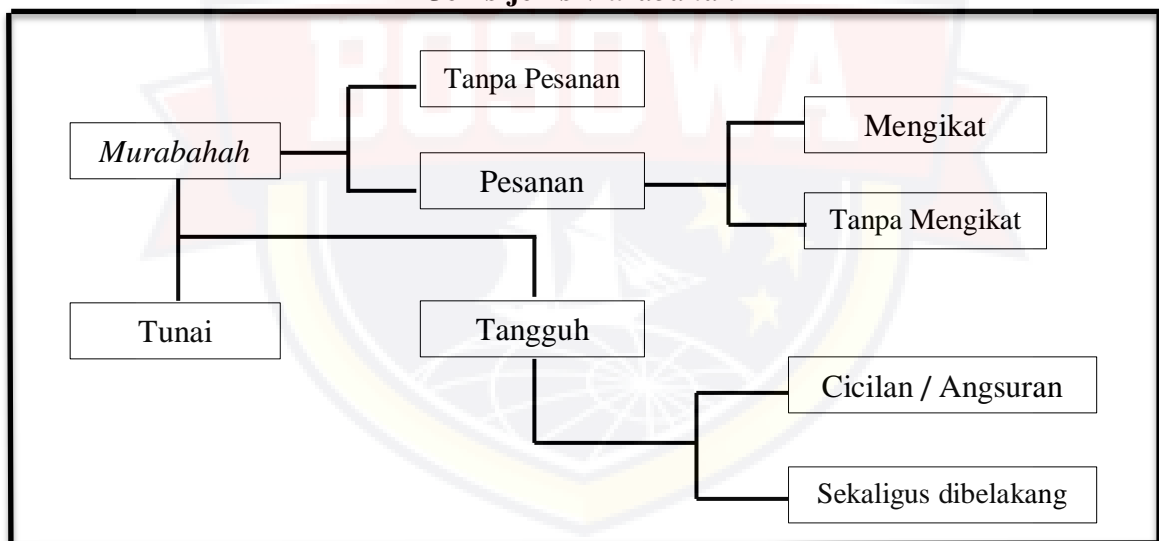
c. Manfaat akad *murabahah*

Pembiayaan dengan prinsip *murabahah* memiliki manfaat diantaranya: adanya keuntungan yang muncul dari selisih harga beli dan harga jual kepada nasabah, bentuk pembiayaannya sederhana sehingga memudahkan administrasi di bank syariah.

4. Jenis-jenis Akad *Murabahah*

Transaksi jual-beli dapat dilakukan dengan beberapa cara begitu juga dengan pembayarannya. *Murabahah* dapat dikelompokkan dalam beberapa jenis seperti pada gambar ilustrasi berikut:

Gambar 2.1.
Jenis-jenis *Murabahah*



Sumber: Wiroso hlm. 171

a. Dilihat dari proses pengadaan barang

1. *Murabahah* tanpa pesanan, dalam pengadaan barang yang merupakan objek jual-beli dilakukan tanpa memperhatikan ada tidaknya pesanan. Jika barang dagangan sudah menipis, penjual akan mencari tambahan dagangan.

Pengadaan barang dilakukan atas dasar persediaan minimum yang harus dipelihara.

2. *Murabahah* berdasarkan pesanan, dalam pengadaan barang (pihak bank yang melakukan pembelian) dilakukan atas dasar pesanan yang diterima. Apabila tidak ada pesanan maka tidak dilakukan pengadaan barang. Hal ini dilakukan untuk menghindari persediaan barang yang menumpuk dan tidak efisien.

b. Menurut sifatnya pengadaan aset *murabahah*

1. Penjualan bersifat mengikat, ketika:

- a. Jika pihak bank menerima nasabah, maka bank harus membeli barang yang diakhiri / ditutup dengan akad penjualan yang sah antara nasabah dan pihak bank.
- b. Pihak bank menawarkan barang kepada nasabah harus berdasarkan janji yang mengikat diantara kedua belah pihak secara hukum dan harus sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam akad penjualan.
- c. Dalam bentuk penjualan seperti ini, diperbolehkan untuk membayar *Hamish gedyyah* ketika menandatangani akad aslinya, tetapi sebelum pembeli membeli barang. *Hamish gedyyah* didefinisikan sebagai jumlah yang dibayarkan dari nasabah karena adanya permintaan dan hal ini dilakukan untuk meyakinkan bahwa nasabah serius dalam permintaan barang.
- d. Pihak bank dapat menarik *hamish gedyyah* sejumlah kerugian yang terjadi bila nasabah menolak membeli barang. Jika jumlah hamish

gedyyah kurang dari jumlah kerusakan yang dialami pihak bank, maka pembeli dapat meminta nasabah untuk mendapatkan kekurangannya (kerugiannya).

Sebagian Lembaga Keuangan Syariah telah menggunakan *urboun* sebagai suatu alternatif *hamish gedyyah*, dimana *urboun* dalam Fiqih Islam adalah sejumlah uang yang dibayarkan dimuka kepada penjual (pihak bank sebagai penjual). Jika nasabah memutuskan untuk melakukan transaksi dan menerima barang, maka *urboun* akan diperlakukan sebagai bagian dari harga yang dibayar dimuka, jika tidak maka *urboun* akan ditahan oleh penjual tersebut. Tetapi jika nasabah menolak membeli barang tersebut, maka kerugian yang terjadi pada barang tersebut harus diganti dari *hamish gedyyah* yang dibayarkan.

2. *Murabahah* bersifat tidak mengikat

Salah satu pihak (nasabah) meminta kepada pihak lain (pihak bank) untuk membeli sebuah barang dan menjanjikan bahwa apabila nasabah membeli barang tersebut maka nasabah akan membelinya dari bank sesuai dengan harganya (termasuk keuntungan). Jika bank menerima permintaan tersebut, maka bank akan membeli barang untuk dirinya sendiri berdasarkan akad penjualan yang sah antara dia (pembeli) dan penjual (vendor) barang tersebut dan melakukan beberapa hal, yaitu:

- a. Pihak bank harus menawarkan lagi kepada nasabah menurut syarat-syarat perjanjian pertama, setelah barang secara sah dimiliki oleh bank. Hal ini dianggap sebagai suatu penawaran dari bank.

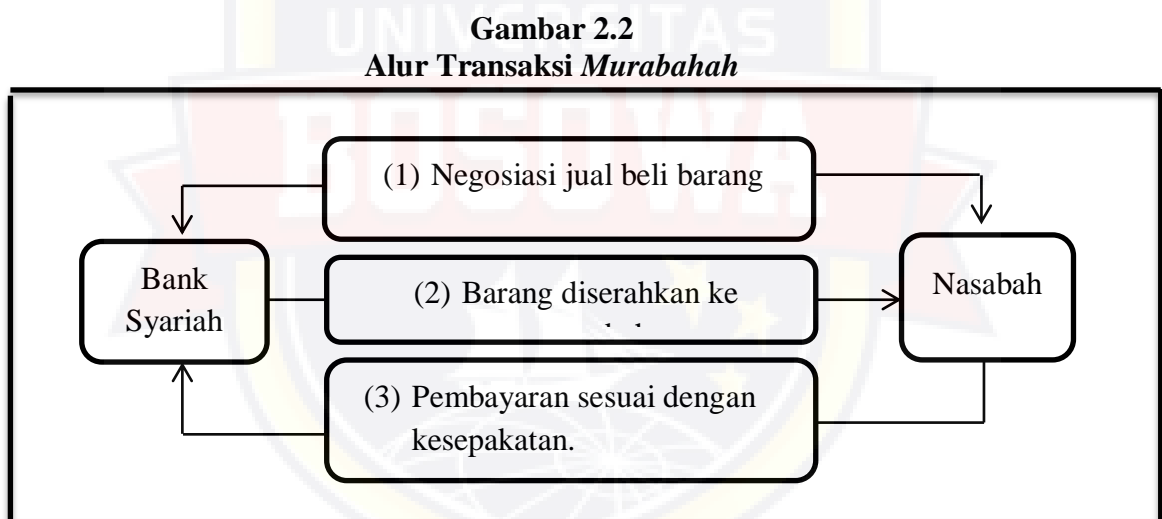
- b. Ketika barang ditawarkan kepada nasabah, nasabah harus mempunyai pilihan untuk mengakhiri suatu akad penjualan atau menolak membelinya, dengan kata lain pemesan tidak wajib memenuhi janjinya. Jika dia memilih melakukan suatu akad, maka akan dianggap sebagai suatu penerimaan tawaran tersebut. Kemudian suatu akad penjualan yang sah harus dibuat antara nasabah dan bank.
- c. Apabila terjadi bahwa nasabah menolak membeli barang tersebut, maka barang tersebut tetap akan menjadi milik bank, dan berhak untuk menjualnya melalui cara-cara yang diperbolehkan.
- d. Jika nasabah diharuskan membayar cicilan pertama, maka pembayaran tersebut harus dilakukan setelah akad tersebut ditandatangani dan cicilan tersebut merupakan bagian dari harga penjual tersebut
- c. Dilihat dari cara pembayaran:
1. Pembayaran tunai, yaitu pembayaran dilakukan secara tunai saat barang diterima.
 2. Pembayaran tangguh atau cicilan, yaitu pembayaran dilakukan kemudian setelah penyerahan barang baik secara tangguh sekaligus dibelakang atau secara angsuran.

Praktek yang dijalankan oleh Bank Syariah, baik Bank Umum Syariah, Unit Usaha Syariah dari bank konvensional, maupun Bank Perkreditan Rakyat Syariah, saat ini banyak yang menjalankan *murabahah* berdasarkan pesanan, sifatnya mengikat dan pembayarannya dilakukan secara tangguh atau cicilan. Pada saat ini belum ada perbankan yang melaksanakan *murabahah* tanpa

pesanan dengan pembayaran tunai atau tangguh seperti supermarket. *Murabahah* tanpa pesanan banyak dilaksanakan oleh Lembaga Keuangan Mikro Syariah (BMT) dan Koperasi Syariah, termasuk pembayaran yang dilakukan cara tunai.

5. Mekanisme Pembiayaan *Murabahah*

Transaksi jual-beli yang mengandung unsur barang (cara dan syarat penyerahan barang) dan pembayaran (cara dan syarat pembayaran). Untuk lebih jelasnya akan disajikan dalam bentuk gambaran alur transaksi *murabahah* secara umum sebagai berikut:



Sumber: Wiroso hlm. 70

Dari gambar diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:

- (1) Antara pembeli dan penjual terjadi negosiasi tentang barang yang akan dibeli, syarat pembayaran dan syarat penyerahan barangnya. Penjual memberitahu harga perolehan barang, maka timbul kesepakatan yang tercantum dalam akad *murabahah*.

- (2) Barang yang akan diperjualbelikan menjadi milik penjual dan sudah dalam penguasaan penjual (agar tidak terjadi gharar). Setelah akad disepakati dilakukan penyerahan barang dari penjual kepada pembeli.
- (3) Cara pembayaran dilakukan sesuai kesepakatan, baik secara tunai atau secara tangguh yaitu dengan cara cicilan / angsuran.

2.1.5. Bank Konvensional dan Bank Syariah

1. Bank Konvensional

Menurut menurut Kasmir (2012:24) yang mengutip pendapat Undang-Undang Perbankan Nomor 10 Tahun 1998 yang dimaksud dengan adalah sebagai berikut:

“Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkan ke masyarakat dalam bentuk kredit dan/atau bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak”.

Menurut menurut Kasmir (2012) yang mengutip pendapat Dr. B.N. Ajuha definisi bank adalah suatu tempat untuk menyalurkan modal dari mereka yang tidak mampu menggunakan secara menguntungkan kepada mereka yang dapat membuatnya lebih produktif untuk keuntungan masyarakat.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bank merupakan suatu tempat untuk menghimpun dana masyarakat kemudian menyalurkan dananya kepada masyarakat dengan tujuan untuk mendorong peningkatan taraf hidup rakyat banyak.

2. Bank Syariah

Ismail (2013:31-33) Bank syariah di Indonesia lahir sejak 1992, bank syariah memiliki sistem operasional yang berbeda dengan bank konvensional.

Bank syariah memberikan layanan bebas bunga kepada para nasabahnya. Dalam sistem operasional bank syariah, pembayaran dan penarikan bunga dilarang dalam semua bentuk transaksi. Bank syariah tidak mengenal sistem bunga, baik bunga yang diperoleh dari nasabah yang meminjam uang atau bunga yang dibayar kepada penyimpan dana di bank syariah.

Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank syariah memiliki fungsi menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi dari pihak pemilik dana. Fungsi lainnya ialah menyalurkan dana kepada pihak lain yang membutuhkan dana dalam bentuk jual beli maupun kerja sama usaha. Bank syariah sebagai lembaga intermediasi antara pihak investor yang menginvestasikan dananya di bank kemudian selanjutnya bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak lain yang membutuhkan dana.

Investor yang menempatkan dananya akan mendapatkan imbalan dari bank dalam bentuk bagi hasil atau bentuk lainnya yang disahkan dalam syariah islam. Bank syariah menyalurkan dananya kepada pihak yang membutuhkan pada umumnya dalam akad jual beli dan kerja sama usaha. Imbalan diperoleh dalam margin keuntungan, bentuk bagi hasil, dan/atau bentuk lainnya sesuai dengan syariah islam. Bank syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam, dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah.

Imbalannya yang diterima oleh bank syariah maupun yang dibayarkan kepada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian antara nasabah dan bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariah islam. Undang-Undang Perbankan syariah No. 21 Tahun 2008 menyatakan bahwa perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya.

Menurut Ismail (2013:34) definisi bank syariah adalah sebagai berikut:

“Bank syariah merupakan bank yang dalam sistem operasionalnya tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan prinsip-prinsip dasar sesuai dengan syariah-syariah islam. Dalam menentukan imbalannya, baik imbalan yang diberikan maupun diterima, bank syariah tidak menggunakan sistem bunga, akan tetapi menggunakan konsep imbalan sesuai dengan akad yang diperjanjikan”.

Menurut menurut Drs. Ismail (2013) yang mengutip pendapat Schaik definisi bank syariah adalah sebagai berikut:

“Bank Syariah adalah suatu bentuk dari bank modern yang didasarkan pada hukum Islam, yang dikembangkan pada abad pertengahan Islam dengan menggunakan konsep bagi resiko sebagai sistem utama dan meniadakan sistem keuangan yang didasarkan pada kepastian dan keuntungan yang telah ditentukan sebelumnya”.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa bank syariah merupakan bank yang dimana dalam kegiatan operasionalnya berlandaskan pada syariah islam yang berlaku baik itu al-Qur'an maupun hadist, yang dimana tidak mengenal yang namanya bunga tapi lebih mengenal dengan bagi hasil.

a. Fungsi Utama Bank Syariah

Ismail (2013:39-42) Bank syariah memiliki tiga fungsi utama yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-Mudharabah*, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan syariah.

1) Menghimpun Dana Masyarakat

Bank syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *al-Wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *al-Mudharabah*. *Al-Wadiah* adalah akad antara pihak pertama (masyarakat) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada bank, dan pihak kedua, bank menerima titipan untuk dapat memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan dalam islam. *Al-Mudharabah* merupakan akad antara pihak yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya atau disebut juga dengan *shahibul maal* dengan pihak kedua atau bank yang menerima dana yang disebut juga dengan *mudharib*, yang mana pihak *mudharib* dapat memanfaatkan dana yang diinvestasikan oleh *shahibul maal* untuk tujuan tertentu yang diperbolehkan dalam syariah islam.

2) Penyaluran Dana Ke Masyarakat

Menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*). Masyarakat dapat memperoleh pembiayaan dari bank syariah asalkan dapat memenuhi semua ketentuan dan persyaratan yang berlaku. Penyaluran dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank syariah. Bank syariah akan

memperoleh *return* atas dana yang disalurkan. *Return* atau pendapatan yang diperoleh bank atas penyaluran dana ini tergantung pada akadnya. Bank menyalurkan dana kepada masyarakat dengan menggunakan bermacam-macam akad, antara lain akad jual beli dan akad kemitraan atau kerja sama usaha. Dalam akad jual beli, maka *return* yang diperoleh bank atas penyaluran dananya adalah dalam bentuk margin keuntungan. Margin keuntungan merupakan selisih antara harga jual kepada nasabah dan harga beli bank. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas penyaluran dana kepada nasabah yang menggunakan akad kerja sama usaha adalah bagi hasil.

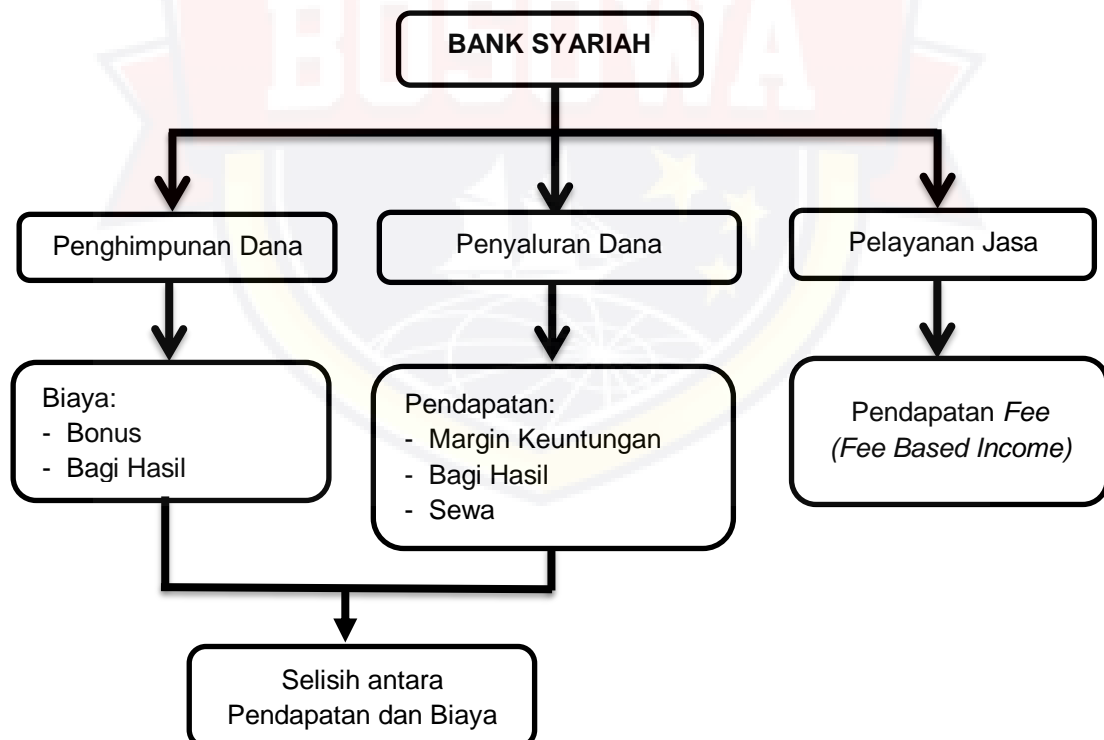
Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat, di samping merupakan aktivitas yang dapat menghasilkan keuntungan berupa pendapatan margin keuntungan dan bagi hasil, juga untuk memanfaatkan dana yang *idle (idle fund)*. Bank telah membayar sejumlah tertentu atas dana yang telah dihimpun dari masyarakat yang telah menginvestasikan dananya di bank. Bank tidak boleh membiarkan dana masyarakat mengendap. Dana nasabah investor harus segera disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan agar memperoleh pendapatan.

3) Pelayanan Jasa Bank

Pelayanan jasa bank syariah ini diberikan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat dalam menjalankan aktivitasnya. Berbagai jenis produk pelayanan jasa yang dapat diberikan oleh bank syariah antara lain jasa pengiriman uang (transfer), pemindahbukuan, penagihan surat berharga, *kliring*, *letter of credit*, inkaso, garansi bank, dan pelayanan jasa bank lainnya.

Aktivitas pelayanan jasa, merupakan aktivitas yang diharapkan oleh bank syariah untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank. Beberapa bank berusaha untuk meningkatkan teknologi informasi agar dapat memerikan pelayanan jasa yang memuaskan nasabah. Pelayanan yang dapat memuaskan nasabah ialah pelayanan jasa yang cepat dan akurat. Harapan nasabah dalam pelayanan jasa bank ialah kecepatan dan keakuratannya. Bank syariah berlomba-lomba untuk berinovasi dalam meningkatkan kualitas produk layanan jasa. Dengan pelayanan jasa, bank syariah mendapat imbalan berupa *fee* yang disebut *fee based income*.

Gambar 2.3
Fungsi Utama Bank Syariah



Sumber: Ismail (2013:45)

b. Prinsip dan Tujuan Utama Bank Syariah

Prinsip-prinsip bank syariah diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Prinsip Keadilan (*adl*), yaitu menempatkan sesuat yang hanya pada tempatnya dan memberikan sesuatu hanya pada bank yang berhak serta memperlakukan sesuatu sesuai porsinya.
- 2) Prinsip Keseimbangan (*tawazun*) yaitu keseimbangan yang meliputi aspek material dan spiritual, aspek privat dan publik, sektor keuangan, dan sektor riil, bisnis dan sosial, dan keseimbangan aspek pemanfaatan dan kelestarian.
- 3) Prinsip kemaslahatan (*maslahah*), yaitu merupakan segala bentuk kebaikan yang berdimensi duniawi dan ukhrawi, material dan spiritual serta individual dan kolektif serta harus memenuhi 3 unsur yakni kepatuhan syariah (halal), bermanfaat dan membawa kebaikan dalam semua aspek secara keseluruhan dan tidak menimbulkan kemudharatan.
- 4) Prinsip *universalisme* (alamiyah) yaitu sesuatu dapat dilakukan dan diterima oleh, dengan dan untuk semua pihak yang berkepentingan (*stakeholder*) tanpa membedakan suku, agama, ras dan golongan, sesuai dengan semangat kerahmatan semesta (*rahmatan lil alamin*).

Mulawarman berpendapat bahwa adapun Bank syariah dibentuk dengan tujuan sebagai berikut:

- 1) Mengarahkan kegiatan ekonomi umat untuk bermuamalah secara Islam khususnya muamalah yang berhubungan dengan perbankan, agar terhindar dari praktek-praktek riba atau jenis usaha/perdagangan lain yang mengandung

unsur haram dimana jenis-jenis usaha tersebut selain dilarang dalam Islam, juga menimbulkan dampak negatif terhadap kehidupan ekonomi umat.

- 2) Untuk menciptakan suatu keadilan di bidang ekonomi, dengan jalan meratakan pendapatan melalui kegiatan investasi agar tidak terjadi kesenjangan yang amat besar, antara pemilik modal dengan pihak yang membutuhkan modal.
- 3) Untuk meningkatkan kualitas hidup umat, dengan jalan membuka peluang usaha yang lebih besar terutama kepada kelompok miskin yang diarahkan kepada kegiatan usaha yang produktif, menuju terciptanya kemandirian berusaha.
- 4) Untuk membantu menanggulangi (mengentaskan garis kemiskinan), yang pada umumnya merupakan program utama dari negara-negara yang sedang berkembang. Upaya bank syariah dalam mengentaskan kemiskinan ini berupa pembinaan nasabah yang lebih menonjol sifat kebersamaan dari siklus usaha yang lengkap seperti program pembinaan pengusaha produsen, pembinaan pedagang perantara, program pembinaan konsumen, program pengembangan modal kerja dan program pengembangan usaha bersama.
- 5) Untuk menjaga kestabilan ekonomi dan moneter pemerintah. Dengan aktivitas-aktivitas bank syariah yang diharapkan mampu menghindarkan inflasi akibat penerapan sistem bunga, menghindarkan persaingan yang tidak sehat antara lembaga keuangan, khususnya bank dan menanggulangi kemandirian lembaga keuangan, khususnya bank dari pengaruh gejolak moneter baik dari dalam maupun luar negeri.

Jadi, Perbankan Syariah merupakan bank yang kegiatannya mengacu pada hukum islam dan dalam kegiatannya tidak membebankan bunga maupun tidak membayar bunga kepada nasabah. Imbalan bank syariah yang diterima maupun yang dibayarkan pada nasabah tergantung dari akad dan perjanjian yang dilakukan oleh pihak nasabah dan pihak bank. Perjanjian (akad) yang terdapat di perbankan syariah harus tunduk pada syarat dan rukun akad sebagaimana diatur dalam syariat islam.

2. Perbedaan Bank Konvensional dengan Bank Syariah

Ismail (2013:38) Dalam beberapa hal, bank syariah memiliki beberapa persamaan dengan bank konvensional. Seperti pada sisi teknis penerimaan uang, persyaratan pengajuan kredit, dan sistem transfer. Namun, di sisi lain bank syariah juga memiliki perbedaan mendasar dengan bank konvensional. Beberapa perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional antara lain:

Tabel 2.1
Perbedaan Antara Bank Syariah Dengan Bank Konvensional

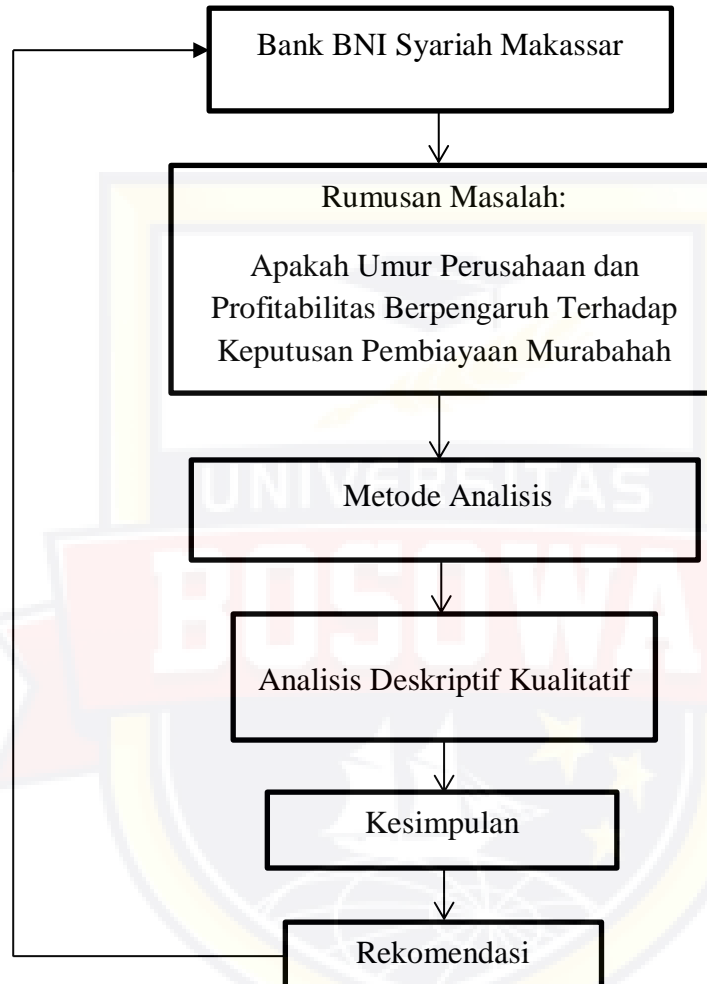
No	Bank Syariah	No	Bank Konvensional
1	<i>Investasi</i> , hanya untuk proyek dan produk yang halal serta menguntungkan.	1	<i>Investasi</i> , tidak mempertimbangkan halal atau haram asalkan proyek yang dibiayai menguntungkan.
2	<i>Return</i> yang dibayar dan/atau diterima berasal dari bagi hasil	2	<i>Return</i> baik yang dibayar kepada nasabah penyimpan dana dan

	atau pendapatan lainnya berdasarkan prinsip syariah.		return yang diterima dari nasabah pengguna dana berupa bunga.
3	Perjanjian dibuat dalam bentuk akad sesuai dengan syariah islam.	3	Perjanjian menggunakan hukum positif.
4	Orientasi pembiayaan, tidak hanya untuk keuntungan akan tetapi juga falah oriented, yaitu berorientasi pada kesejahteraan masyarakat.	4	Orientasi pembiayaan, untuk memperoleh keuntungan atas dana yang dipinjamkan.
5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah mitra.	5	Hubungan antara bank dan nasabah adalah kreditor dan debitur.
6	Dewan pengawas terdiri dari BI, Bapepam, Komisaris, dan Dewan Pengawas Syariah (BPS).	6	Dewan pengawasan terdiri dari BI, Bapepam, dan Komisaris.
7	Penyelesaian sengketa, diupayakan diselesaikan secara musyawarah antara bank dan nasabah, melalui peradilan agama.	7	Penyelesaian sengketa melalui pengadilan negeri setempat.

Sumber: Ismail (2013:38)

2.2 Kerangka Pikir

Gambar 2.4 Bagan Kerangka Pikir



Sumber: Diolah Sendiri

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar di wilayah Makassar tepatnya di Jl. Ratulangi. Adapun waktu yang dibutuhkan dalam merampungkan penelitian ini adalah kurang lebih empat bulan yaitu mulai bulan mei sampai bulan agustus 2020.

3.2. Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dengan analisa deskriptif. Seperti yang diterangkan oleh Sugiyono (2018:7) bahwa penelitian kualitatif dengan analisa deskriptif merupakan metode yang digunakan untuk menggambarkan dan menganalisis suatu hasil penelitian tapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang jauh lebih luas.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa analisis deskriptif, gambaran, atau sistematis, factual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat situasi, kondisi atau fenomena dengan menggunakan data berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan objek yang diamati secara utuh. Berkaitan dengan penelitian ini maka, penulis ingin memaparkan secara deskriptif atau menggambarkan tentang Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah*.

3.2.2 Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumber data dengan observasi langsung (Sugiyono, 2014 : 224). Sedangkan data primer menurut Kuncoro (2009 : 145) ialah data yang di dapat di kumpulkan dari sumber-sumber asli. Menurut Sanusi, (2012) data primer ialah data yang pertama kali dicatat dan di kumpulkan oleh peneliti. Jadi dapat disimpulkan dari pendapat para ahli diatas bahwa data primer ialah data yang pertama kali dicatat dan diperoleh langsung dari sumber aslinya.

Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh dari hasil wawancara dengan responden mengenai Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah. Data ini adalah data yang langsung diperoleh dari sumber data pertama di lokasi penelitian atau obyek penelitian dengan responden pegawai Bank BNI Syariah Cabang Makassar yang menangani pembiayaan.

2. Data Sekunder

Data sekunder ialah data pendukung yang di peroleh dari sumber lain yang atau lewat perantara lain yang berkaitan dengan penelitian. Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti melalui buku-buku yang berkaitan dengan penelitian ini, literatur, dan artikel yang didapat dari website atau data yang berasal dari orang-orang kedua atau bukan data yang datang secara langsung. Namun data-data ini mendukung pembahasan dari penelitian. Untuk itu beberapa sumber buku atau data

yang akan membantu mengkaji secara kritis yaitu berkaitan dengan tema penelitian tersebut.

3.3. Target Informan

Informan merupakan individu yang telah cukup lama dan intensif menyatu dengan kegiatan yang menjadi sasaran penelitian. Guna memperoleh informasi serta data yang akurat dari hasil wawancara maka, peneliti akan memilih informan yang tidak hanya sekedar tahu dan dapat memberikan informasi, tetapi telah menghayati secara sungguh-sungguh sebagai akibat dari keterlibatannya yang cukup lama dengan lingkungan atau kegiatan yang bersangkutan.

Informan yang akan dipilih tentunya orang yang terlibat langsung dan memahami serta dapat memberikan informasi mengenai pengaruh umur perusahaan dan profitabilitas terhadap keputusan pembiayaan *murabahah*.

3.4. Metode Pengumpulan Data

Untuk menghimpun data yang dibutuhkan maka digunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (Field Research), yaitu data yang dikumpulkan melalui wawancara langsung untuk memperoleh data-data dan informasi-informasi secara mendalam dari beberapa informan yang telah ditetapkan sebelumnya, metode ini dilakukan melalui dialog antara peneliti dengan informasi tersebut (Sugiyono: 2018:137). Dengan teknik ini diharapkan data-data yang diperoleh dari lokasi penelitian mampu menjawab permasalahan yang telah dirumuskan dalam penelitian..

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research), yaitu data yang dikumpulkan dari beberapa buku dan literatur tentang pembiayaan *murabahah* yang berkaitan dengan permasalahan dalam penelitian.

3.5. Metode Analisis Data

Untuk memperoleh hasil dari penelitian ini, peneliti menggunakan metode analisis deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha memaparkan hasil-hasil penelitian secara obyektif melalui penggambaran kondisi obyek penelitian berdasarkan data-data dan teori terkait. Analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diterima dari responden.

Alur analisis interaktif sebagaimana yang diungkapkan Miles dan Huberman (1984:23) teknis yang dipakai dalam menganalisis data divisualisasikan sebagai berikut:

1. Mengumpulkan Data

Data yang telah ditemui oleh hasil wawancara, observasi dan juga *library research* ditulis dalam catatan lapangan. Proses analisis data dalam penelitian kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan data. Ketika informasi yang didapat peneliti selama proses wawancara masih kurang memuaskan, maka peneliti dapat menggali informasi lebih dalam melalui pengembangan pertanyaan wawancara sesuai dengan tema penelitian.

2. Reduksi Data

Setelah data terkumpul, kemudian dibuatkan reduksi data untuk memilih data yang relevan dan bermakna, memfokuskan data yang mengarah pada pemecahan suatu masalah, penemuan, pemaknaan dan untuk menjawab pertanyaan penelitian.

Reduksi data merupakan proses perangkuman data-data yang didapatkan dari hasil pengumpulan data. Pada tahap ini dilakukan pemilihan data-data pokok dan memfokuskan pada data-data penting terkait obyek penelitian. Pada tahap ini juga dilakukan pemisahan data-data yang dianggap tidak diperlukan dalam penelitian. Atau dengan kata lain, reduksi data digunakan untuk menganalisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan dan membuang yang tidak penting, serta mengorganisasikan data sehingga mempermudah peneliti untuk menarik sebuah kesimpulan.

3. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart, dan sejenisnya. Penyajian data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah melalui teks yang bersifat naratif.

4. Menarik Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan bentuk verifikasi dari dugaan-dugaan sementara yang diungkapkan pada tahap awal penelitian. Kesimpulan dapat dilakukan pada saat proses penelitian berlangsung misalnya pada proses reduksi data-data, setelah semua data terkumpul serta cukup memadai, maka

dapat dilakukan untuk menarik sebuah kesimpulan sementara kemudian setelah data tersebut benar-benar telah lengkap maka kesimpulan akhir dapat diambil.



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah BNI Syariah Cabang Makassar

Tragedi krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 membuktikan ketangguhan sistem perbankan syariah. Prinsip Syariah dengan 3 (tiga) pilarnya yaitu adil, transparan dan maslahat mampu menjawab kebutuhan masyarakat terhadap sistem perbankan yang lebih adil. Dengan berlandaskan pada Undang-undang No.10 Tahun 1998, pada tanggal tanggal 29 April 2000 didirikan Unit Usaha Syariah (UUS) BNI Yang kemudian disebut BNI induk dan beroperasi pada tanggal 29 April 2000.

Unit Usaha Syariah (UUS) BNI awal mulanya hanya terdapat lima kantor cabang yang terletak di daerah Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin yang kemudian berkembang menjadi 28 kantor cabang dan 31 kantor cabang pembantu. Pada tahun 2000, *Corporate Plan* dari Unit Usaha Syariah (UUS) BNI menetapkan bahwa status UUS hanya bersifat temporer maka dilakukan *spin off* pada tahun 2009 dan selesai pada bulan Juni 2010 dengan didirikannya PT Bank BNI Syariah sebagai Bank Umum Syariah (BUS) berdasarkan surat keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 12/41/KEP.GBI/2010 tanggal 21 Mei 2010.

PT Bank BNI Syariah berdiri sejak tanggal 19 Juni 2010 silam. BNI Syariah merupakan hasil dari proses *spin off* dari Unit Syariah (UUS) PT Bank Negara Indonesia (persero) Tbk. Pendirian BNI Syariah juga tak lepas dari faktor eksternal

berupa aspek regulasi yang kondusif yaitu dengan diterbitkannya UU No.21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Selain itu faktor eksternal lainnya adalah komitmen pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat serta kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah semakin meningkat.

BNI Syariah terus mengalami perkembangan usaha yang sangat baik. Setiap tahunnya BNI Syariah berada diatas rata-rata pertumbuhan industri perbankan syariah di Indonesia hingga akhir tahun 2017, total *asset* yang dimiliki BNI Syariah telah mencapai Rp. 34,8 Triliun dan menjadi salah satu yang terbesar diantara pemain di industry perbankan syariah nasional. Hal ini terjadi karena dilatarbelakangi oleh adanya sebuah komitmen untuk memberikan yang terbaik kepada nasabah, sehingga pihak BNI Syariah terus melakukan peningkatan pelayanan.

Diakhir tahun 2017, BNI Syariah memiliki 3 (tiga) kantor wilayah, 68 kantor cabang, 180 kantor cabang pembantu, 9 kantor fungsional, 49 *payment point*, dan 23 mobil layanan gerak. BNI Syariah selalu memperhatikan kepatuhan terhadap aspek syariah dengan memastikan bahwa semua produk BNI Syariah telah melalui pengujian dari Dewan Pengawas Syariah dan memenuhi aturan syariah yang berlaku.

Dari sisi operasional BNI Syariah juga didukung oleh sumber daya manusia yang kompeten untk mendukung pencapaian kinerja yang baik disetiap aspek. Pegawai BNI Syariah selalu dilakukan proses pengembangan kompetensi agar bisa menjadi yang terbaik dibidangnya. Sedangkan dari sisi teknologi informasi, BNI

Syariah selaku anak perusahaan dari PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk didukung dengan pemanfaatan system teknologi informasi terdepan yang telah tersertifikasi ISO 9001:2008.

Sejak didirikannya pada tahun 2010, BNI Syariah terus berupaya menyempurnakan dan menerapkan praktik *Good Corporate Governance (GCG)* yang selaras dengan tuntutan regulasi dan *best practice* yang berlaku dibidang perbankan.

Pada tahun 2017 BNI Syariah memperoleh sejumlah penghargaan yang berkaitan dengan *Good Corporate Governance (GCG)* antara lain *Best of The Best Islamic Bank Magnificent Seven* yang diselenggarakan oleh *Karim Consulting*. Bank BNI Syariah juga telah mengikuti program *CGPI (Corporate Governance Perception Index)* yang diselenggarakan oleh *IICG (The Indonesian Institute Corporate Governance)* serta *SWA Magazine* dan Bank BNI Syariah dinobatkan sebagai *Trusted Company*, peringkat 1 kategori Perbankan Syariah Non Tbk Indonesia *Good Corporate Governance (GCG) Award 2017* yang diselenggarakan oleh *Economic Review*. Pencapaian predikat tersebut menunjukkan komitmen Bank BNI Syariah dalam mengimplementasikan GCG secara berkelanjutan.

4.1.2. Proses *Spin Off* / Pemisahan

Spin off dilakukan dengan beberapa tahapan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan yang berlaku serta ketentuan Bank Indonesia. Bank Indonesia memberikan persetujuan prinsip untuk pendirian BNI Syariah, dengan surat nomor 12/2/DPG/DPbS tanggal 8 Februari 2010 perihal Izin Prinsip Pendirian PT Bank BNI Syariah. Pada tanggal 22 Maret 2010 telah ditandatangani akta nomor 159,

akta Pemisahan Unit Usaha Syariah PT Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk ke dalam PT Bank BNI Syariah dan akta nomor 160, Akta pendirian PT bank BNI Syariah, yang keduanya di buat di hadapan Aulia Taufani, sebagai pengganti dari Sutjipto, Notaris di Jakarta.

Akta Pendirian tersebut telah memperoleh pengesahan melalui Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Republik Indonesia nomor AHU015574.AH.01, tanggal 25 Maret 2010. Izin Usaha diterbitkan oleh Bank Indonesia pada tanggal 21 Mei 2010, melalui Keputusan Gubernur Bank Indonesia Nomor 12/41/KEP.GBI/2010 tentang Pemberian Izin Usaha PT Bank BNI Syariah. Selanjutnya BNI Syariah efektif beroperasi pada tanggal 19 Juni 2010. Terdapat 2 (dua) hal pendorong bagi BNI untuk melakukan *spin off* Unit Usaha Syariah (UUS) BNI pada tahun 2010 tersebut, yakni sebagai berikut:

a. Aspek Internal

Dari aspek Internal Unit Usaha Syariah (UUS) BNI, sebagaimana telah ditetapkan dalam Corporate Plan Tahun 2003 bahwa status Unit Usaha Syariah (UUS) bersifat sementara, maka secara bertahap telah dilakukan persiapan untuk proses pemisahan. Oleh karenanya dalam pengembangan bisnisnya Unit Usaha Syariah (UUS) BNI telah memiliki infrastruktur dalam bentuk sistem, prosedur dan mekanisme pengambilan keputusan yang independen. Disisi lain Unit Usaha Syariah (UUS) BNI juga telah memiliki sumber daya dalam bentuk jaringan, dukungan teknologi informasi, serta sumber daya manusia yang memadai dan kompeten sehingga mampu menjadi sebuah entitas bisnis yang independen.

b. Aspek Eksternal

Pertimbangan utama dari eksternal adalah regulasi, pertumbuhan bisnis, dan kesadaran konsumen yang kian meningkat. Regulasi untuk industri perbankan syariah kian kondusif dengan dikeluarkannya Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tanggal 7 Mei 2008 mengenai Surat Berharga Syariah Negara, Peraturan Bank Indonesia Nomor 11/10/2009 tentang Unit Usaha Syariah, Peraturan Bank Indonesia nomor 11/3/2009 tentang Bank Umum Syariah dan penyempurnaan ketentuan pajak termasuk pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap produk yang berdasarkan prinsip jual beli. Hal tersebut merupakan langkah strategis bagi perkembangan industri perbankan syariah di masa depan. Disisi pertumbuhan industri, dalam lima tahun terakhir perbankan syariah menunjukkan angka pertumbuhan yang sangat signifikan di mana total pembiayaan, dana dan aset pertumbuhan sebesar 34% per tahun (CAGR 2004-2008). Hal ini jauh melampaui pertumbuhan angka perbankan konvensional sebesar 19% dan 25% masing-masing untuk dana dan kredit pada periode yang sama. Namun demikian jika dibandingkan dengan potensi pasar yang ada, maka peluang pengembangan syariah masih sangat terbuka luas.

4.1.3. Visi dan Misi Bank BNI Syariah

Visi dan Misi BNI Syariah telah disetujui oleh Direksi dan Dewan Komisaris BNI Syariah pada tanggal 23 Desember 2010 berdasarkan SK Direksi No.BNISy/DIR/403. Berikut Visi dan Misi Bank BNI Syariah:

a. Visi Bank BNI Syariah:

“Menjadi Bank Syariah pilihan masyarakat yang unggul dalam layanan dan kinerja”.

b. Misi Bank BNI Syariah:

1. Memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan peduli kepada kelestarian lingkungan.
2. Memberikan solusi bagi masyarakat untuk kebutuhan jasa perbankan syariah.
3. Memberikan nilai investasi yang optimal bagi investor.
4. Menciptakan wahana terbaik sebagai tempat kebanggaan untuk berkarya dan berprestasi bagi pegawai sebagai perwujudan ibadah.
5. Menjadi acuan tata kelola yang Amanah.

Dalam bank BNI Syariah terdapat yang namanya budaya kerja yang dimana dalam menjalankan kewajibannya harus berpedoman pada dasar hukum syariah juga memiliki tata nilai yang menjadi panduan dalam setiap perilakunya. Tata nilai ini dirumuskan dalam budaya kerja Bank BNI Syariah yaitu Amanah & Jamaah. Amanah adalah salah satu sifat wajib Rasulullah SAW yang secara harfiah berarti, dapat dipercaya. Dalam budaya kerja Bank BNI Syariah, amanah didefinisikan sebagai menjalankan tugas dan kewajiban dengan penuh tanggung jawab untuk memperoleh hasil yang optimal. Nilai amanah ini tercermin dalam perilaku utama insan Bank BNI Syariah :

1. Profesional dalam menjalankan tugas
2. Memegang teguh komitmen dan bertanggung jawab

3. Jujur, adil dan dipercaya

Jamaah dalam budaya kerja pada bank BNI Syariah adalah perilaku kebersamaan umat Islam dengan mengutamakan kebersamaan dalam satu naungan kepemimpinan. Dalam budaya kerja Bank BNI Syariah, jamaah didefinisikan bersinergi dalam menjalankan tugas dan kewajiban. Budaya ini dijabarkan dalam perilaku:

1. Saling mengingatkan dengan santun
2. Bekerjasama secara profesional dan sistematis
3. Bekerjasama dalam kepemimpinan yang efektif

4.1.4. Produk Bank BNI Syariah KCP Makassar

a. Produk Dana

1. Tabungan iB Hasanah

Simpanan transaksional yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat tertentu, tidak dapat ditarik dengan Cek/Bilyet Giro atau alat yang dipersamakan dengan itu.

2. Tabungan Prima iB Hasanah

Simpanan transaksional yang ditujukan bagi nasabah prima Bank BNI Syariah.

3. Tabungan Bisnis iB Hasanah

Simpanan transaksional untuk para pengusaha dengan detail mutasi debit dan kredit pada buku Tabungan.

4. Tabungan Tapenas iB Hasanah

Tabungan berjangka bagi nasabah perorangan untuk investasi dana pendidikan ataupun perencanaan lainnya dengan manfaat asuransi.

5. Tabungan THI iB Hasanah

Tabungan yang digunakan sebagai sarana penghimpun dan pembayaran Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH).

6. Tabunganku iB

Produk simpanan generik dari Bank Indonesia untuk meningkatkan kesadaran menabung.

7. Tabungan iB Hasanah Untuk Mahasiswa

Tabungan yang diberikan kepada para mahasiswa perguruan tinggi negeri atau swasta yang bekerjasama dengan Bank BNI Syariah.

8. Tabungan iB Hasanah (KTA) Untuk Anggota Institusi

Tabungan yang diberikan kepada para anggota institusi yang bekerjasama dengan Bank BNI Syariah.

9. Giro iB Hasanah

Simpanan transaksional dalam bentuk mata uang IDR dan USD yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dan penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan cek, bilyet giro, sarana perintah pembayaran lainnya atau dengan pemindahbukuan.

10. Deposito iB Hasanah

Investasi berjangka panjang yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan pilihan mata uang IDR dan USD dan dapat dicairkan pada saat jatuh tempo.

b. Produk Pembiayaan

1. Griya iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada masyarakat untuk membeli, membangun, merenovasi rumah (termasuk ruko, rusun, rukan, apartemen dan sejenisnya), dan membeli tanah kavling serta rumah indent, yang besarnya disesuaikan dengan kebutuhan pembiayaan dan kemampuan membayar kembali masing-masing calon nasabah.

a) Keunggulan :

1. Jangka waktu pembiayaan s/d 15 tahun atau 20 tahun (untuk Nasabah Fixed Income)
2. Harga bersaing
3. Uang muka ringan
4. Angsuran tetap sampai dengan lunas
5. Bebas biaya provisi dan appraisal
6. Bebas biaya administrasi (khusus akad murabahah) dan tanpa denda

b) Persyaratan :

1. Fotokopi KTP pemohon dan suami/istri
2. Pasfoto 4x6cm pemohon dan suami/istri
3. Fotokopi surat nikah/cerai/pisah harta (jika pisah harta)

4. Fotokopi kartu keluarga
 5. Fotokopi surat WNI, surat keterangan ganti nama bagi WNI keturunan
 6. Fotokopi NPWP (pembiayaan di atas Rp50 juta)
 7. Fotokopi rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
 8. Asli slip gaji terakhir/surat keterangan penghasilan
 9. Asli surat keterangan masa kerja dan jabatan terakhir di perusahaan atau instansi
 10. Neraca dan laba/rugi informasi keuangan 2 tahun terakhir
 11. Akte perusahaan, SIUP dan TDP
 12. Fotokopi surat ijin praktek profesi
 13. Dokumen kepemilikan jaminan :
 - Fotokopi sertifikat & IMB
 - Surat pesanan/penawaran
 - Fotokopi bukti setoran PBB terakhir
 - Rencana anggaran biaya (RAB)
 14. Denah lokasi rumah tinggal
2. Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk membeli barang kebutuhan konsumtif dengan agunan berupa barang yang dibiayai (apabila bernilai material) dan atau fixed asset yang ditujukan untuk kalangan profesional dan pegawai aktif yang memiliki sumber pembayaran kembali dari penghasilan tetap dan tidak bertentangan dengan

undang-undang atau hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam.

a) Keunggulan :

1. Uang muka ringan/tidak dipersyaratkan
2. Minimal pembiayaan Rp50 juta s/d Rp2 Milyar
3. Jangka waktu pembiayaan s/d 10 tahun
4. Angsuran tetap sampai dengan lunas dan tanpa denda

b) Persyaratan :

Sesuai syarat BNI Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 14

3. Oto iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan kepada anggota masyarakat untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil/motor) dengan agunan kendaraan bermotor yang dibiayai.

a) Keunggulan :

1. Maksimal pembiayaan sampai dengan Rp1 Milyar
2. Jangka waktu pembiayaan s/d 5 tahun
3. Harga bersaing
4. Angsuran tetap sampai dengan lunas dan tanpa denda

b) Persyaratan :

1. Sesuai syarat BNI Griya iB Hasanah, butir 1 s/d 12
2. Dokumen kepemilikan jaminan (BPKB Kendaraan).

4. Fleksi iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif bagi pegawai atau karyawan suatu perusahaan atau instansi untuk pembelian barang dan penggunaan jasa yang tidak bertentangan dengan Undang-undang atau hukum yang berlaku serta tidak termasuk kategori yang diharamkan syariah Islam.

a) Keunggulan :

1. Dapat membiayai perjalanan Ibadah Umrah orang tua/mertua, suami/istri dan anak-anak dengan total pembiayaan s/d Rp200 juta
2. Jangka waktu pembiayaan s/d 5 tahun (Nasabah payroll BNI Syariah)
3. Angsuran pembiayaan tetap s/d lunas
4. Tanpa denda

b) Persyaratan :

1. Warga Negara Indonesia (WNI) dengan Usia minimal 21 tahun
2. Pembiayaan lunas sebelum pensiun
3. Penghasilan tetap dengan repayment capacity sesuai ketentuan

c. Jasa dan Layanan

1. Layanan auto kredit gaji pegawai ialah layanan pembayaran gaji yang dilakukan oleh Bank BNI Syariah atas dasar perintah dari perusahaan atau instansi pembayar gaji, untuk mendebet rekeningnya dan mengkredit ke rekening pegawainya.
2. Bank BNI Syariah *Corporate i-Banking*
Fasilitas layanan yang diberikan kepada nasabah korporasi Bank BNI Syariah untuk transaksi perbankan melalui jaringan internet, kapan saja,

4.3. Karakteristik Informan

Informan pada penelitian ini berjumlah 3 (tiga) orang karyawan Bank BNI Syariah. Dimana informan yang dipilih adalah karena kebutuhan peneliti. Berikut data karakteristik dari informan yang diwawancarai:

1. Andi Kardita Savitri berusia 32 tahun, memiliki jabatan sebagai *Sales Officer* dan masa kerja lebih dari lima tahun.
2. Umar berusia 29 tahun, memiliki jabatan sebagai *Asistant Processing* dan masa kerja lebih dari lima tahun.
3. Asdar berusia 27 tahun, memiliki jabatan sebagai *Asistant Processing* dan masa kerja kurang dari lima tahun.

Agar lebih mudah dipahami, peneliti akan menampilkan data dari karakteristik informan dalam bentuk tabel seperti dibawah ini:

Tabel 4.1
Karakteristik Informan

No	Nama	Jenis Kelamin	Umur	Jabatan	Lama Bekerja
1.	Andi Kardita Savitri	P	32 Tahun	<i>Sales Officer</i>	> 5 Tahun
2.	Umar	L	29 Tahun	<i>Assistant Processing</i>	> 5 Tahun
3.	Asdar	L	27 Tahun	<i>Assistant Processing</i>	< 5 Tahun

Sumber: Diolah Sendiri

4.4. Hasil dan Pembahasan Penelitian

1. Umur Perusahaan

Umur perusahaan merupakan seberapa lama suatu perusahaan mampu untuk bertahan, bersaing dan mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian. Selain itu, umur perusahaan juga menjadi suatu penentu apakah perusahaan tersebut berhak untuk diberikan pembiayaan atau tidak. Perusahaan yang sudah lama berdiri akan lebih mendapat kepercayaan oleh pihak bank daripada perusahaan yang baru didirikan. Berikut hasil wawancara peneliti kepada informan:

Dari hasil wawancara dengan informan Andi Kardita Savitri mengatakan:

“... Perusahaan yang berhak menerima atau mendapatkan pembiayaan *murabahah* yaitu perusahaan yang berumur minimal 2 tahun, alasannya karena *sustainable* jalannya usaha. Selanjutnya jika ada perusahaan yang berusia dibawah standar minimal tetapi sudah mempunyai prospek kerja yang baik atau sebaliknya umur perusahaan sudah memenuhi standar minimal tetapi belum cukup memiliki prospek kerja yang baik, maka kami dari pihak bank akan tetap mempertimbangkan dengan melakukan analisa kelayakan pada perusahaan tersebut. Pada pembiayaan *murabahah*, umur perusahaan juga merupakan salah satu syarat penting dan sangat berpengaruh karena kemampuan perusahaan bertahan disetiap kondisi ekonomi yang selalu mengalami perubahan..” (Wawancara: 28-07-2020)

Dari perkataan informan diatas bisa disimpulkan bahwa umur perusahaan sangat berpengaruh pada pembiayaan *murabahah* karena dengan melihat umur perusahaan, maka pihak bank dapat melihat bagaimana perusahaan itu mampu berkelanjutan dan bertahan meskipun kondisi perekonomian selalu mengalami perubahan.

Berikut wawancara informan Asdar mengatakan:

“...Minimal umur perusahaan yang bisa menerima pembiayaan *murabahah* yaitu berumur minimal 2 tahun karena dengan begitu kita sudah bisa melihat *history* dan *bonafid* perusahaan tersebut. Jika perusahaan yang berusia dibawah standar minimal tapi sudah mempunyai prospek kerja yang baik

atau sebaliknya, itu bisa saja diberikan pembiayaan selama operational kantor yang bersangkutan masih bisa berjalan normal. Dalam pemberian pembiayaan *murabahah*, umur perusahaan merupakan salah satu syarat penting dan sangat berpengaruh namun kembali lagi dapat dilihat dari *history* dan seberapa *bonafid* perusahaan..” (Wawancara: 24-08-2020)

Dari perkataan informan diatas bisa disimpulkan bahwa umur perusahaan sangat berpengaruh pada pemberian pembiayaan *murabahah*. Tapi dalam pemberian *murabahah* pihak bank tidak hanya melihat dari segi umur perusahaan saja karena pihak bank tetap akan mempertimbangkan dengan melihat *history* dan seberapa besar *bonafid* perusahaan tersebut.

Wawancara informan Umar mengatakan bahwa:

“...Perusahaan yang bisa menerima pembiayaan *murabahah* yaitu berumur minimal 2 tahun karena dengan begitu perusahaan tersebut bisa terlihat seperti perusahaan multinasional dan penghargaan yang telah diperoleh sudah bisa nampak. Jika perusahaan yang berusia dibawah standar minimal tetapi sudah mempunyai prospek kerja yang baik atau sebaliknya umur perusahaan sudah memenuhi standar minimal tetapi belum cukup memiliki prospek kerja yang baik maka tetap akan bisa di berikan pembiayaan *murabahah* asalkan perusahaan itu terjamin pada usia minimal 2 tahun dengan mempertimbangkan prospek kerjanya. Umur perusahaan adalah salah satu syarat penting dan sangat berpengaruh pada pemberian pembiayaan *murabahah* karena pada perusahaan yang masih baru berdiri tentu akan sulit untuk menyimpulkan apakah perusahaan tersebut tetap akan terus tumbuh atau tidak..” (Wawancara: 24-08-2020)

Dari perkataan informan diatas dapat disimpulkan bahwa umur perusahaan merupakan salah satu syarat penting dan sangat berpengaruh pada pemberian pembiayaan *murabahah* tetapi tetap perusahaan tersebut harus berusia minimal 2 tahun dengan mempertimbangkan prospek kerjanya karna perusahaan yang berusia masih tergolong baru berdiri akan sangat sulit terlihat apakah perusahaan tersebut akan terus tumbuh atau tidak.

Dari hasil wawancara ketiga informan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa umur perusahaan sangat berpengaruh pada pemberian pembiayaan *murabahah*. Hasil wawancara dengan ketiga informan tersebut memiliki jawaban yang mirip mengenai umur perusahaan. Mereka mengatakan bahwa dari umur perusahaan dapat dilihat prospek kerja sebuah perusahaan dalam mempertahankan eksistensinya ditengah keadaan ekonomi yang setiap saat dapat berubah, dan semakin lama usia perusahaan maka semakin banyak pula pengalaman yang diperoleh sehingga mampu menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak yang membutuhkan. Hal tersebut sepadan dengan perkataan Sri Handayani (2016) yang mengatakan bahwa perusahaan yang mempunyai umur yang relatif lebih, biasanya lebih baik mengumpulkan, memproses, dan menghasilkan informasi, hal itu dikarenakan perusahaan sudah memiliki jam kerja yang banyak. Pendapat lain yang juga sepadan dengan jawaban informan yaitu yang dikemukakan oleh Harry (2011) mengatakan bahwa umur perusahaan menunjukkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan kesinambungan usahanya.

2. Profitabilitas

Profitabilitas menunjukkan seberapa besar kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Dengan profitabilitas, perusahaan tersebut bisa terlihat apakah dalam memperoleh laba perusahaan tersebut dapat mencapai laba yang tinggi atau tidak. Profitabilitas juga mampu membuat perusahaan tersebut bisa ternilai bagus apabila tingkat profitnya tinggi. Berikut hasil wawancara peneliti kepada informan: Dari hasil wawancara dengan informan Andi Kardita Savitri mengatakan:

“...Profitabilitas perusahaan mempunyai peranan yang sangat berpengaruh dalam pemberian pembiayaan *murabahah* karena dari profit, pihak bank

dapat menganalisa apakah perusahaan itu sehat atau tidak. Minimal profit perusahaan dalam setahun yang bisa diterima dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* itu tergantung dari jenis usahanya dan tentu profitabilitas perusahaan yang tiap tahunnya mengalami peningkatan akan lebih memudahkan bank dalam memberikan pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan atas barang yang telah dipesan nasabah (perusahaan) dalam pembiayaan *murabahah* juga disesuaikan dengan profit perusahaan sebelum pengajuan pembiayaan *murabahah* tersebut. Dalam pemberian pembiayaan *murabahah* ini, kebanyakan nasabah lebih minat dalam bentuk barang seperti mesin produksi dan sebelum pemberian tentu pihak akan meminta sebuah jaminan yang berupa aset sebagai salah satu syarat pemberian pembiayaan *murabahah*...” (Wawancara: 28-07-2020)

Dari hasil wawancara informan diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas pada pemberian pembiayaan *murabahah* sangatlah berpengaruh. Karena dapat memudahkan pihak bank melihat apakah perusahaan tersebut sehat atau tidak. Dengan melihat profitabilitas perusahaan, pihak bank tentu lebih mudah untuk meminta sebuah jaminan yang berupa aset pada nasabah dan juga tidak menyulitkan nasabah untuk memenuhi salah satu syarat pemberian pembiayaan *murabahah*.

Berikut wawancara informan Asdar mengatakan:

“...Profitabilitas perusahaan dalam pemberian pembiayaan *murabahah* sangatlah berpengaruh karena besarnya profitabilitas suatu perusahaan berpengaruh terhadap kemampuan bayar nasabah setelah diberi pembiayaan. Minimal profit perusahaan yang bisa diterima dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* dilihat dari minimal tetap pada perusahaan itu dapat membayar hak-hak pegawainya. Jika suatu perusahaan pernah beberapa kali mengalami penurunan profit tetapi dalam beberapa tahun terakhir telah mengalami peningkatan profit maka kami dari pihak bank akan tetap menganalisa lebih lanjut terkait penyebab-penyebab turunnya profit dan kemungkinan-kemungkinan dimasa yang akan datang. Tetapi jika profitabilitas perusahaan setiap tahun mengalami peningkatan maka akan memudahkan bagi kami pihak bank untuk memberikan pembiayaan *murabahah*. Pembayaran atas barang yang telah dipesan nasabah (perusahaan) dalam pembiayaan *murabahah* disesuaikan dengan hasil analisa kami selaku pihak bank dengan melihat kemampuan bayar nasabah (perusahaan) tersebut dari laporan keuangan 3 tahun terakhir. Adapun bentuk yang diminati nasabah dalam pembiayaan *murabahah* itu

tergantung kebutuhan nasabah, seperti ada yang membeli lahan, bangunan, mesin bahkan modal kerja untuk membangun perumahan, sekolah dan lain-lain. Pada saat ingin memberikan pembiayaan *murabahah*, pihak bank terlebih dahulu meminta jaminan sebagai salah satu syarat pemberian pembiayaan *murabahah* seperti sertifikat rumah atau sertifikat perusahaan yang dapat *mengcover* nilai pembiayaan yang diberikan...” (Wawancara: 24-08-2020)

Dari hasil wawancara informan diatas bisa disimpulkan bahwa profitabilitas perusahaan memang sangat penting dalam pembiayaan *murabahah* karena dengan melihat profitabilitas perusahaan, pihak bank bisa memutuskan bahwa perusahaan tersebut layak diberikan pembiayaan. Salah satu cara melihat profitabilitas perusahaan tersebut bisa dilihat minimal dari segi kemampuan memberikan gaji kepada karyawannya. Namun bukan hanya kemampuan membayar gaji karyawan saja yang bisa dinilai, laporan keuangan 3(tahun) terakhir juga merupakan hal yang paling disoroti. Pihak bank juga tentu melakukan analisis lebih mendalam terhadap profitabilitas perusahaan terlebih jika dalam beberapa tahun perusahaan tersebut mengalami penurunan profit. Dalam pembiayaan *murabahah* biasanya nasabah (perusahaan) bermohon untuk dipakai membeli sebuah mesin, membeli lahan bahkan terkadang dipakai untuk sebagai modal kerja dalam membangun sekolah dan lain-lain. Melihat kebutuhan nasabah (perusahaan) tersebut maka pihak bank juga akan meminta jaminan yang nilainya setara dengan besarnya pembiayaan yang diminta misalnya, sertifikat rumah atau sertifikat perusahaan. Hal ini terjadi agar menghindari kerugian pihak bank dikemudian hari terhadap kelalaian perusahaan dalam mengembalikan dana yang telah dikeluarkan oleh bank.

Berikut wawancara informan Umar:

“...Profitabilitas perusahaan sangat penting dalam pembiayaan *murabahah* karena dari situlah pihak bank menilai bahwa perusahaan tersebut bisa

menyelesaikan pembayaran angsuran dibank. Minimal profit perusahaan dalam setahun yang bisa diterima dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* adalah minimal 30% dari profit perusahaan yang diakui. Kami juga mengerti bahwa pasang-surut profit dalam perusahaan itu pasti ada sehingga, perusahaan yang mengajukan pembiayaan dengan kondisi profit yang pernah mengalami penurunan beberapa kali tetapi dalam beberapa tahun terakhir telah mengalami peningkatan profit juga bisa diberikan pembiayaan tapi dengan catatan akan dianalisa lebih dalam lagi dan melewati beberapa pertimbangan. Perusahaan yang setiap tahunnya mengalami peningkatan profit akan lebih mudah mendapatkan pembiayaan karena dengan hal tersebut pihak bank menilai bahwa perusahaan tersebut memang tumbuh. Profit yang dihasilkan perusahaan juga harus mampu *mengcover* pembayaran dari barang yang *dimurabahahkan*. Namun jika hasil dari analisa profit tidak dapat menutupi dari barang yang *dimurabahahkan* maka bank akan meminta jaminan aset yang memang lebih besar atau setara dengan nilai pembiayaan yang diminta tapi tetap akan diminta jaminan meski profit perusahaan tersebut mampu *mencover* pembayaran karena pihak bank tidak mau mengambil resiko kerugian dikemudian hari. (Wawancara: 24-08-2020)

Kesimpulan dari hasil wawancara informan diatas adalah memang profitabilitas sangat penting bagi bank dalam pemberian pembiayaan *murabahah* karena seperti yang diketahui bahwa profit menjadi hal yang paling sensitif dan hal yang paling bisa dinilai dari sebuah perusahaan apakah perusahaan tersebut setiap tahun mengalami pertumbuhan atau tidak. Dari profit perusahaan juga dapat diketahui kemampuan bayar perusahaan dalam mengembalikan modal yang telah bank berikan. Profit juga dinilai harus mampu dalam *mengcover* barang yang *dimurabahahkan* serta adanya jaminan yang setara dengan nilai barang bisa membuat bank lebih yakin lagi untuk memberikan pembiayaan.

Dari hasil wawancara ketiga informan diatas dapat disimpulkan bahwa profitabilitas sangat berpengaruh dan merupakan faktor yang begitu penting. Dari ketiga informan tersebut memiliki jawaban yang mirip mengenai profitabilitas, mereka sama-sama menilai bahwa profitabilitas merupakan faktor yang dapat

dinilai ketika ingin mengetahui sehat atau tidak nya sebuah perusahaan serta dari profitabilitas juga dapat diketahui kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Jawaban tersebut sepadan dengan pendapat G. Sugiyarso dan F. Winarni (2005) yang mengatakan bahwa profitabilitas merupakan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan laba dalam penjualan total aktiva maupun modal sendiri.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

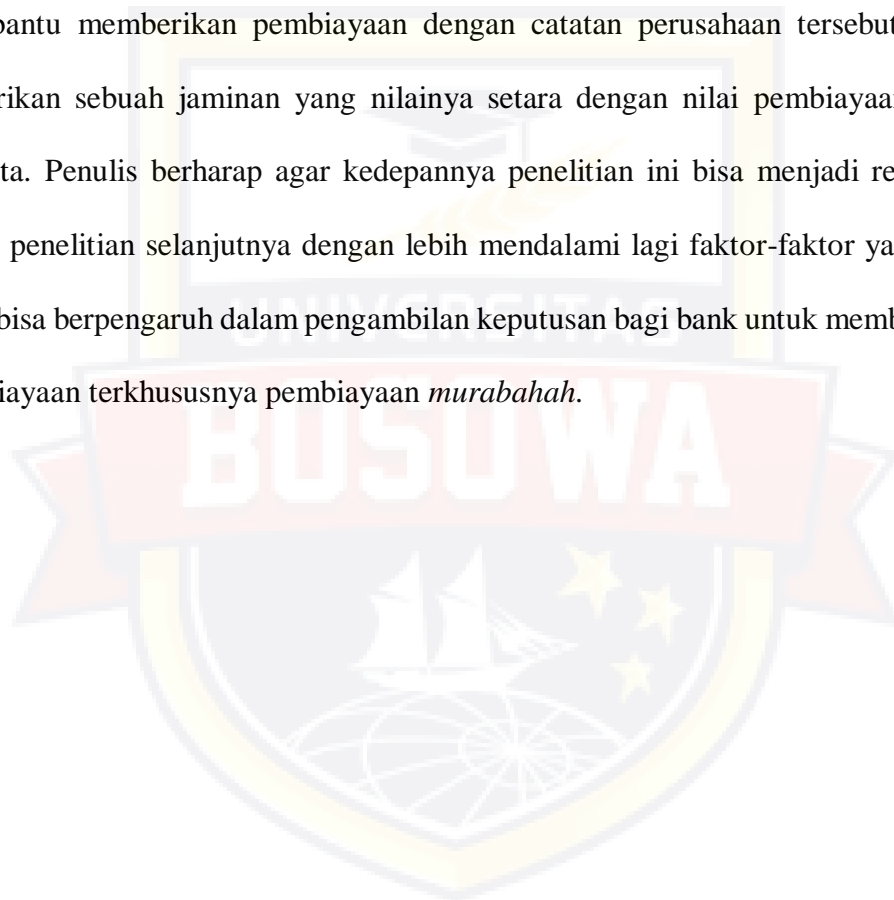
Penelitian terhadap Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah* pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar dapat disimpulkan sebagai berikut:

Umur Perusahaan dan Profitabilitas sangat berpengaruh terhadap Keputusan Pembiayaan *Murabahah* karena perusahaan yang sudah lama berdiri menunjukkan kemampuan yang dapat bersaing dengan perusahaan lain sesuai dengan pendapat Syafi'i (2013) dalam Dwi Saptari Sherly (2016) yang mengemukakan bahwa umur perusahaan yaitu seberapa lama suatu perusahaan mampu untuk bertahan, bersaing, dan mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian. Begitu juga dengan profitabilitas perusahaan yang menghasilkan laba dalam tiap tahunnya dan merupakan ukuran pokok keseluruhan keberhasilan perusahaan (Simamora, 2000). Perusahaan yang masih baru bisa diberikan pembiayaan dengan minimal sudah berumur 2 (dua) tahun dan memiliki profit minimal 30% dari keuntungan yang diakui oleh perusahaan atau paling tidak masih mampu memberikan apa yang menjadi hak-hak karyawannya seperti gaji. Walaupun setiap perusahaan terkadang memiliki masa-masa terpuruk yaitu mengalami penurunan profit tapi mampu bangkit kembali itu masih bisa dipertimbangkan oleh pihak bank dengan melakukan analisa yang lebih dalam lagi, seperti dengan melihat jaminan aset (yang

dapat *mengcover* nilai pembiayaan) yang diberikan perusahaan kepada bank sebagai pegangan dalam mengantisipasi kerugian dikemudian hari.

5.2. Saran

Bagi Bank Syariah, jika suatu perusahaan yang berusia belum genap 2 (dua) tahun mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah*, pihak bank bisa membantu memberikan pembiayaan dengan catatan perusahaan tersebut harus meberikan sebuah jaminan yang nilainya setara dengan nilai pembiayaan yang diminta. Penulis berharap agar kedepannya penelitian ini bisa menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya dengan lebih mendalami lagi faktor-faktor yang lain yang bisa berpengaruh dalam pengambilan keputusan bagi bank untuk memberikan pembiayaan terkhususnya pembiayaan *murabahah*.



DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'.2001. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Asfiah, Inayatul. 2015. "Implementasi Produk Pembiayaan Multijasa PT. BPRS PNM BINAMA" Semarang: UIN Walisongo.
- Binti, Nur Asiyah. 2015. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: Kalimedia.
- Deny, Tami Saputro. 2013. "Pengaruh Profitabilitas, Umur Perusahaan, Tipe Perusahaan Dan Kepemilikan Manajerial Terhadap Kinerja Sosial Perusahaan Berdasar Iso 26000". Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Diponegoro Semarang.
- Fardeby Adesy. 2016. *Ekonomi dan Bisnis Islam Seni Konsep dan Aplikasi Ekonomi dan Bisnis Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Gitman, Lawrence J. 2003, "*Principles of Manajerial Finance*", International Edition, 10th edition, Pearson Education, Boston.
- Handayani, Sri. 2016. "Analisis Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan Kinerja Perusahaan, Likuiditas Dan Leverage Terhadap Kualitas Akrua (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2014)". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Harahap, Syafri, Sofyan. 2001. *Teori Akuntansi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Harry. 2011. *Akuntansi Perusahaan Dagang dan Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Henry, Simamora. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. 2010. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: BFEE UGM
- Ingratubun, Husni. 2013. *Teori Bank Syariah*. Yogyakarta: Rangkang Education.
- Ismail. 2011. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana
- Ismail, MBA., Ak. 2017. *Perbankan Syariah*. Kencana
- Ismail. 2013. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Prenada Media

- Kasmir. 2012. *Bank dan Lembaga Keuangan Lainnya*. Jakarta: Prenada Media
- Janwari, Yadi. 2015. *Lembaga Keuangan Syariah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Jumingan. 2006. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Kuncoro, Mudjarad. 2009. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Noer, Rahmiyati. 2017. "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Bank Dalam Memberikan Pembiayaan Kepada UMKM (Studi Kasus Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Medan Ahmad Yani)". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
- Rifai, Moh. 2002. "*Konsep Perbankan Syariah*". Semarang: CV Wicaksana.
- Saeed, Abdullah. 2004. *Menyoal Bank Syariah: "Kritik atas Interpretasi Bunga Bank Kaum NeoRevivalis"*. Jakarta: Paramadina.
- Sanusi, Anwar. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat
- Saptari, Dwi Sherly. 2016. "Pengaruh Umur Perusahaan Dan Operating Leverage Terhadap Struktur Modal (Studi Pada Perusahaan Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2010-2014)". Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung.
- Sugiyarso, G. dan F. Winarni. 2005. *Manajemen Keuangan (Pemahaman Laporan Keuangan, Pengelolaan Aktiva, Kewajiban dan Modal serta Pengukuran Kinerja Perusahaan)*. Yogyakarta: Media Pressindo.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabet IKAPI.
- Tarigan, Azhari Akmal. 2013. et.al. *Pedoman Penulisan Proposal dan Skripsi Ekonomi Islam*. Medan: Wal Ashri Publishing.
- Untari. 2010. "Effect on Company Characteristics Corporate Social Responsibilities Disclosures in Corporate Annual Report of Consumption Listed in Indonesia Stock Exchange". Universitas Gunadarma

- Umai. 2017. *“Pengertian Pembiayaan, Unsur, Jenis, dan Produk-produk Pembiayaan.”* <https://arsipkuliah.blogspot.com/2017/05/pengertian-pembiayaan-unsur-jenis-dan.html> Diakses pada tanggal 14 Oktober 2019 pukul 14.09
- Wiroso. 2009. *“Produk Perbankan Syariah Dilengkapi UU Perbankan Syariah dan Kodifikasi Produk Bank Indonesia”*. Jakarta: LPFE Usakti
- Yusuf, Ayus Ahmad dan Abdul Aziz. 2009. *Manajemen Operasional Bank Syariah*. Cirebon: STAIN Press.
- Zainul Arifin. 2006. *Dasar-dasar Manajemen Bank Syariah*. Jakarta: Pustaka Alvabet.



LAMPIRAN

Lampiran 1. Pengajuan Surat Izin dan Permohonan Penelitian

UNIVERSITAS BOSOWA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 Jalan Urip Sumoharjo Km. 4 Gd. 1 Lt. 6, Makassar-Sulawesi Selatan 90231
 Telp. 0411 452 901 – 452 789 Ext. 125, Faks. 0411 424 568
<http://www.universitasbosowa.ac.id>

Nomor : A. 12/d /FEB/UNIBOS/IX/2020
 Lampiran : -
 Hal : Izin dan Permohonan Pengambilan Data Penelitian

Kepada Yth
BNI Syariah Cab. Makassar

Di -
 Tempat

Disampaikan dengan hormat, bahwa mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bosowa Makassar :

Nama : Samsinar
 Stambuk : 4516013011
 Program Studi : Akuntansi
 No.Tlp/Hp : 089601155733

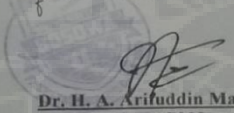
Akan melakukan Penelitian dengan Judul :

“Pengaruh Umur Perusahaan dan Profitabilitas terhadap Keputusan Pembiayaan Murabahah pada Bank BNI Syariah Cabang Makassar”.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk menerima/mengizinkan mahasiswa tersebut melakukan penelitian pada Perusahaan/Instansi/Lembaga/Organisasi yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian surat kami, atas bantuan yang diberikan, diucapkan terima kasih.

Makassar, 07 September 2020
 Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis


Dr. H. A. Arifuddin Mane, SE., SH., M.Si., MH.
 NIDN. 09 0707 7003

Tembusan :

1. Rektor Universitas Bosowa
2. Arsip

Lampiran 2. Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian



Makassar, 14 September 2020

Nomor : BNISy/MAS/1994

Lamp. : -

Kepada :

**Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bosowa**

hal : Surat Keterangan Telah Menyelesaikan Penelitian

Surat Saudara(i) nomor : A.1210/FEB/UNIBOS/IX/2020

Assalamu'alaikum Warahmatullahi. Wabarakatuh

"Semoga Bapak/Ibu beserta seluruh staff dalam keadaan sehat dan selalu dalam lindungan Allah SWT"

Menunjuk surat Saudara tersebut di atas perihal pada pokok surat, dengan ini kami menyatakan bahwa Saudara(i)

Nama : SAMSINAR
Nomor Pokok : 4516013011

Telah melakukan kunjungan ke BNI Syariah Makassar untuk melakukan penelitian dengan penelitiannya yang berjudul :

"PENGARUH UMUR PERUSAHAAN DAN PROFITABILITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK BNI SYARIAH CABANG MAKASSAR"

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi. Wabarakatuh.

**PT. Bank BNI Syariah
Kantor Cabang Makassar**


Iwan Setiawan
Operational Manager

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Utama, Jl. Dr. Sam Ratulangi No. 140 Kel. Marjo, Kec. Mariso Makassar Sulawesi Selatan 90125
Telp. (0411) 8914670 - 8914610 - 8914130, Fax. (0411) 8914275

Lampiran 3. Dokumentasi Penelitian

