

**DIVERSIFIKASI PRODUK MURABAHAH
DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN KOMPETITIF
PADA KSPSS GUMARANG AKBAR SYARIAH MATARAM**

Fenti Fifi Yanti¹, Agus Mahmud², Nurul Susianti³

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam - Universitas Islam Negeri Mataram

fentifiyanti01@gmail.com¹

agusmahmud@uinmataram.ac.id²

nurulsusianti@uinmataram.ac.id³

ABSTRACT

This study aims to see the diversification carried out by KSPSS Gumarang Akbar Syariah Mataram in increasing customers or prospective members and increasing competitive advantage. Diversification in the form of product diversification aimed at meeting market needs and maintaining excellence in the midst of intense competition. Based on the results of the study, it shows that the diversification of Murabahah Products is in the form of Murabahah Bil Wakalah Products. The difference in terms of the margin obtained from Murabahah Bil Wakalah products is 1.3%, while for Murabahah financing it is 1.5%. Judging from the data on the significant increase in the number of customers from the use of Murabahah contracts as many as 84, 102 and 120 customers in 2019-2021, accompanied by innovations carried out, the number of customers using innovative products was 112, 117, 143 customers/members in 2019-2021. This is a promising opportunity to increase the advantages of KSPSS Gumarang Akbar Syariah Mataram.

Keywords : *Diversification, Murabahah Product, Competitive Advantage, KSPSS*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk melihat diversifikasi yang dilakukan KSPSS Gumarang Akbar Syariah Mataram dalam meningkatkan nasabah atau calon anggota serta meningkatkan keunggulan dari segi kompetitif. Diversifikasi dalam bentuk pemeragaman produk yang ditujukan sebagai pemenuhan kebutuhan pasar dan menjaga keunggulan ditengah ketatnya persaingan yang ada. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan diversifikasi Produk *Murabahah* adalah dalam bentuk Produk *Murabahah Bil Wakalah*. Perbedaan dari sisi margin yang diperoleh yakni dari produk *Murabahah Bil Wakalah* sebesar 1,3% , sedangkan untuk pembiayaan *Murabahah* sebesar 1,5%. Dilihat dari data peningkatan jumlah

nasabah yang signifikan dari penggunaan akad *Murabahah* sebanyak 84, 102 dan 120 nasabah pada tahun 2019-2021, disertai dengan adanya inovasi yang dilakukan, jumlah nasabah dalam menggunakan produk hasil inovasi sebanyak 112,117,143 nasabah/anggota pada tahun 2019-2021. Hal ini menjadi peluang yang menjanjikan untuk meningkatkan keunggulan dari KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram.

Kata Kunci: *Diversifikasi, Produk Murabahah, keunggulan kompetitif, KSPPS.*

A. PENDAHULUAN

KSPPS selaku lembaga operasional dikelola sesuai dengan aturan-aturan yang ditetapkan dalam suatu regulasi. Sampai saat ini kebijakan regulasi terbaru yang dikeluarkan pemerintah terkait permasalahan yang menyangkut BMT adalah dikeluarkannya Peraturan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah nomor 16/ PER/M./IX/20015 tentang Pelaksanaan Kegiatan Usaha Simpan Pinjam Dan Pembiayaan Syariah (KSPPS). Peraturan Menteri ini mengubah status KJKS kepada KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) dengan menghapus Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah RI Nomor 91/Kep/M.KUKM/IX/2004 tentang Petunjuk Pelaksanaan Kegiatan Usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor: 35.2/PER/M.KUKM/X/2007 tentang Pedoman Standar Operasional Manajemen Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS). Selain ketentuan tersebut, adanya Peraturan perundang-undangan tentang Lembaga Keuangan Mikro yang dianggap sebagai payung hukum BMT.¹

KSPPS hadir sebagai lembaga yang masih terbilang baru yang kemunculannya menimbulkan tantangan tersendiri bagi KSPPS yang harus bersaing dengan lembaga keuangan lainnya, karena sebagian besar masyarakat sudah menggunakan lembaga keuangan yang sudah ada sebelumnya.

¹ Fadillah Mursid, "Kebijakan Regulasi Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) Di Indonesia", *Nurani*, Vol. 18, Nomor 2, Desember 2018, hlm. 11-12.

Pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah terdapat beberapa produk yang terdiri dari akad *Murabahah*, *Musyarakah*, *Mudharabah*, *Ijarah Muntahiyah Bit Tamlik*, adanya pembiayaan konsumtif dan pembiayaan barang dan jasa. Adapun produk yang dimiliki KSPPS Gumarang Akbar Syariah yang merupakan hasil diversifikasi dalam bentuk pemberagaman produk adalah produk *Murabahah* yang didiversifikaikan menjadi produk *Murabahah Bil Wakalah*. Diversifikasi berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) yaitu penganekaragaman, usaha untuk menghindari ketergantungan pada ketinggalan (kegiatan, produk, jasa, atau investasi).

Dalam mendiversifikasikan suatu produk, banyak sisi yang menjadi aspek pendukung secara berkelanjutan agar proses diversifikasi dapat terlaksana dengan baik. Aspek-aspek pendukung tersebut seperti penyediaan *product trial*, dengan meningkatkan nilai produk, penjualan dan keuntungan suatu perusahaan. Suatu perusahaan atau lembaga harus mampu untuk tetap bertahan dengan banyaknya persaingan yang ada, serta mampu memahami dan memanfaatkan baik dari segi bagaimana pola segmentasi pasar sehingga dapat meluncurkan produk yang efisien yang mudah dipahami oleh masyarakat awam.

Pada KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) Gumarang Akbar Syariah Mataram salah satu produk yang sering digunakan adalah produk Jual Beli *Murabahah* dan disertai akad *Wakalah* yang merupakan hasil diversifikasi dari produk *Murabahah* dan diimplementasikan istilahnya menjadi *Murabahah Bil Wakalah*². Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) yaitu pelaksanaan/ penetapan. Sedangkan akad *Murabahah Bil Wakalah* adalah bentuk tindakan atau pelaksana. Dalam hal ini, pihak lembaga keuangan mewakilkan pembeliannya kepada nasabah, maka akad pertama yang dilakukan adalah akad *Wakalah*. Akad *Wakalah* akan dinyatakan selesai jika nasabah menyerahkan barang yang telah dibeli kepada pihak lembaga keuangan

² *Observasi*, KSPPS Gumarang Akbar, Rabu, 16 Maret 2022.

atau nasabah dapat menyerahkan bukti pembelian barang tersebut sebagai bukti. Kemudian pihak lembaga keuangan akan memberikan akad *Murabahah*.³

Tabel 1.1
Data Produk KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) Gumarang Akbar Syariah Mataram Rabu, 16 Maret 2022

No	Tahun	Murabahah	Ijarah Muntahia Bit Tamlik
Jumlah Nasabah			
1.	2017	70	60
2.	2018	68	53
3.	2019	84	72
4.	2020	102	96
5.	2021	120	102

Berdasarkan hasil observasi adapun produk pembiayaan yang ada pada KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) Gumarang Akbar Syariah Mataram, seperti yang dipaparkan dalam tabel berikut diatas.⁴

Tidak menutup kemungkinan semakin banyaknya sektor dan lembaga keuangan perbankan yang semakin ketat , ditambah dengan adanya persaingan dari lembaga non-perbankan. Saat ini kemunculan para rentenir juga yang begitu banyak dan memiliki cara-cara kreatif dalam menarik nasabah dan memberikan peluang pinjaman mudah tanpa syarat yang merepotkan nasabah tersebut. Dan hal inilah yang membuat KSPPS

³ Yogi Herlambang, dkk., “Konsep Keadilan Bagi Nasabah Dalam Akad Murabahah Bil Wakalah Di Bank Syariah”, *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, Vol. 3, No 2 Juli 2019, hlm. 170.

⁴ *Observasi*, KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) Gumarang Akbar, Rabu, 16 Maret 2022.

(Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) Gumarang Akbar Syariah Mataram harus mampu dan jeli membaca peluang sekecil apapun.

Selain dari sisi persaingan pasar, segmentasi pasar yang baru dan banyaknya inovasi dari lembaga lain turut menjadi alasan terjadinya kegagalan yang mengakibatkan lembaga keuangan tidak berkembang dalam hal produk yang selanjutnya lembaga keuangan akan tampil dengan produk yang lama yang kemungkinan besar sudah mengalami kejenuhan di pasar, karena perusahaan tampil dengan produk lama, maka lembaga keuangan tidak dapat bersaing dengan pesaingnya yang telah mampu mengembangkan produknya. Setiap lembaga keuangan menghendaki adanya diversifikasi produk yang akhirnya menjadi suatu keharusan agar lembaga keuangan tersebut dapat bertahan dan berkembang lagi.⁵

Kemudian penelitian oleh Fenti Fifi Yanti menemukan adanya diversifikasi Produk KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram bagaimana Diversifikasi yang didalamnya pemberagaman produk yang dilakukan oleh KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) agar produk yang dimiliki menarik dan tentunya mudah diterima oleh masyarakat dan nasabah.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan paparan latar belakang di atas, maka disusun rumusan masalah penelitian sebagai berikut : Bagaimana Diversifikasi Produk *Murabahah* Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram ?

C. Kajian Pustaka

1. Diversifikasi Produk *Murabahah*

Menurut Tjiptono, diversifikasi adalah sebagai upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar baru ataupun keduanya dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas.

⁵ Weman Suardi, *Formulasi Strategi Pengembangan Produk Terhadap Tingkat Volume Penjualan*, (Bogor : STIE Kesatuan, 2005), hlm. 1.

Sedangkan menurut Assauri diversifikasi produk dilakukan oleh suatu perusahaan sebagai akibat dilaksanakannya pengembangan produk, sementara produk lama secara ekonomis masih dapat dipertahankan. Dalam diversifikasi produk, perusahaan berusaha untuk menaikkan penjualan dengan cara mengembangkan produk baru untuk pasar-pasar yang baru, sehingga terdapat bermacam macam produk yang diproduksi perusahaan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa diversifikasi produk merupakan suatu kebijakan dalam strategi perusahaan untuk memenuhi selera dan kebutuhan konsumen melalui penganekaragaman produk dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas dan fleksibilitas dengan jalan menciptakan produk atau jasa baru tanpa bergantung pada satu jenis produknya saja. Produk yang beranekaragam akan membuat konsumen percaya bahwa berbagai kebutuhannya dapat terpenuhi oleh pengusaha itu. Semakin beragam produk yang ditawarkan kepada konsumen, semakin besar ketertarikan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

Adapun tujuan dari diversifikasi produk dikemukakan oleh Tjiptono yang mengemukakan bahwa secara garis besar, diversifikasi produk dikembangkan dengan berbagai tujuan, antara lain:

- 1) Meningkatkan pertumbuhan bila pasar atau produk yang ada telah mencapai tahap kedewasaan dalam Product Life Cycle (PLC).
- 2) Menjaga stabilitas, dengan jalan menyebarkan resiko fluktuasi laba.
- 3) Meningkatkan kredibilitas di pasar modal.⁶

Untuk mampu bertahan di pasar maka KSPPS (Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah) senantiasa berusaha dengan berbagai cara untuk dengan menciptakan produk yang sangat baru, proses yang berbeda, memanfaatkan infrastruktur yang sama atau berbeda bahkan megembangkan produk yang sudah ada sebelumnya. Banyaknya lembaga keuangan syariah baik yang perbankan dan non-perbankan menjadikan KSPPS sebagai salah satu lembaga keuangan syariah yang harus dan mampu bersaing terutama dengan lembaga keuangan perbankan dan non-perbankan

⁶ Lucius Hermawan, "Dilema Diversifikasi produk: Meningkatkan Pendapatan Atau Menimbulkan Kanibalisme Produk", *Manajemen*, Vol. 9, Nomor 2, Oktober 2015, hlm. 147.

serta lembaga konvensional lainnya. Pengembangan produk bukan saja melibatkan sumber daya yang ada di dalam penelitian dan pengembangan tersebut, tetapi juga sumber daya yang mengerti dan mendalami syariah secara mendalam.

Strategi pengembangan produk syariah harus menerapkan prinsip-prinsip syariah sebagaimana yang telah diatur dalam UU No. 7/1992 tentang Perbankan dan PP No. 72/1992 tentang Bank Pengkreditan Rakyat Berdasarkan Bagi Hasil maupun ketentuan Fatwa DSN-MUI. Perlu adanya peningkatan akan kesadaran hukum masyarakat terhadap penggunaan produk berbasis syariah serta inovasi produk harus menjadi strategi prioritas bagi BMT (*Baitu Mal Wat Tamwil*).⁷

a. Produk *Murabahah*

Murbahah merupakan usaha dengan melakukan transaksi jual beli dengan memperoleh margin keuntungan (*mark-up*). Transaksi ini dapat dilakukan dengan cara pihak pertama membelikan barang yang diajukan pihak kedua. Pihak pertama menjualnya kepada pihak kedua dengan meminta keuntungan (*mark-up*), sedangkan pihak kedua membayar barang tersebut kepada pihak pertama, bisa dengan sistem angsuran yang lamanya telah ditentukan dan disepakati kedua belah pihak⁸.

Bank yang bertindak sebagai penjual, sementara nasabah bertindak sebagai pembeli. Dan harga yang sudah dicantumkan dalam akad jual beli dan jika sudah disepakati tidak dapat berubah selama berlakunya akad.⁹

Secara istilah menurut para ahli hukum Islam (*fuqaha*), pengertian *Murabahah* adalah “ *al-ba’i bira’sil maal waribhun ma’lum*” artinya jual beli dengan harga pokok ditambah keuntungan yang diketahui. Sedangkan menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*, yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba¹⁰.

1) Tujuan Pembiayaan *Murabahah*

⁷ Peraturan bpk, <https://peraturanbpk.go.id>, diakses pada tanggal 15 April 2022, Pukul 09.37.

⁸ Ruslan Abdul Ghofur, “Konstruksi Akad Dalam Pengembangan Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Jurnal Ekonomi*, Vol. XII, No. 3, Juni 2015, hlm 494.

⁹ Andri Soemitra, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, *Ibid*, hlm. 79.

¹⁰ Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000 Tentang *Murabahah*.

Pemberian suatu fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu dan tidak akan terlepas dari misi bank tersebut didirikan. Adapun tujuan utama dari pemberian suatu pembiayaan antara lain :

- a) Mencari keuntungan.
- b) Membantu usaha nasabah yang memerlukan dana, bank dana investasi ataupun modal kerja.
- c) Membantu pemerintah agar semakin banyak pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan.¹¹

2) Dasar Hukum *Murabahah*

- a) Al-Qur'an
-QS. An-Nisa ayat 29

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا¹²

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepada-Mu.”¹³

b. Produk *Wakalah*

1) Pengertian *Wakalah*

Wakalah berasal dari *wazam wakala-yakilu-waklan* yang berarti menyerahkan atau mewakilkan urusan sedangkan *Wakalah* adalah pekerjaan wakil. *Wakalah* secara harfiah memiliki arti merupakan menjaga, menahan, atau menerapkan keahlian atau perbaikan atas nama orang lain, dari sini kata *tawkeel* diturunkan yang berarti menunjuk seseorang untuk mengambil alih atas suatu hal untuk mendengarkan tugas apapun ke orang lain¹⁴. *Al-Wakalah* juga memiliki arti *At-Tafwid* yang artinya penyerahan, pendelegasian atau pemberian mandat¹⁵

¹¹ Kasmir, *Dasar-Dasar Perbankan*, (Jakarta: Raja Grifindo Persada, 2003), hlm. 96.

¹² QS. An-Nisa ayat 29.

¹³ Tafsirweb, <https://tafsirweb.com>, diakses pada tanggal 5 April, Pukul 14.09.

¹⁴ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance*, (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama, 2009), hlm. 529.

¹⁵ Muhammad Syafi'I Antonio, “*Bank Syariah Dari Teori dan Praktik*, (Jakarta: Gema Insani), hlm. 120-121.

Wakalah adalah salah satu pembiayaan dalam suatu lembaga sebagai pembiayaan syariah. Pasal 1 Angka 9 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2014 tentang penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah menyebutkan bahwa pembiayaan jasa adalah pemberian/penyediaan jasa lembaga keuangan dalam bentuk pemberian/manfaat atas suatu barang, pemberian pinjaman dana (talangan dana), pemberian pelayanan dengan atau tanpa pembayaran imbal jasa sesuai dengan perjanjian pembiayaan syariah yang disepakati oleh kedua belah pihak.¹⁶

a) Syarat-syarat muwakkil (yang mewakilkan)

1. Pemilik sah yang dapat bertindak terhadap sesuatu yang diwakilkan.
2. Orang *mukallaf* atau anak *mumayyiz* dalam batas-batas tertentu, yakni dalam hal-hal yang bermanfaat baginya seperti mewakilkan untuk menerima hibah, menerima sedekah dan sebagainya.

b) Syarat-syarat wakil (yang mewakili)

1. Cakap hukum,
2. Dapat mengerjakan tugas yang diwakilkan kepadanya,
3. *Wakil* adalah orang yang diberi amanat.

c) Hal-hal yang diwakilkan

1. Diketahui dengan jelas oleh orang yang mewakili,
2. Tidak bertentangan dengan syari'ah Islam,
3. Dapat diwakilkan menurut syari'ah Islam.

Dalam prakteknya *Wakalah* menunjuk seseorang atau untuk diwakilkan dirinya untuk mengirimkan atau melakukan suatu kegiatan. Orang yang diberikan amanah atau diminta untuk diwakilkan harus menyerahkan barang tersebut yang dia kirimkan untuk orang lain kepada yang mewakili dalam suatu kontrak.

2) Landasan Hukum *Wakalah*

وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِنْ أَهْلِهِ وَحَكَمًا مِنْ أَهْلِهَا إِنْ يُرِيدَا إِصْلَاحًا يُوَفِّقَ اللَّهُ بَيْنَهُمَا إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلِيمًا حَكِيمًا

Artinya : “Dan jika kamu khawatir antar persengketaan antar keduanya, maka kirimkanlah seorang hakam dari

¹⁶ Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2014 tentang penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah.

*keluarga laki-laki dan seorang hakim dari keluarga perempuan. Jika kedua orang hakim itu bermaksud mengadakan kebaikan, niscaya Allah memberi taufik kepada suami istri itu. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Maha Mengenal*¹⁷

3) Rukun dan Syarat- syarat *Wakalah*

Menurut kelompok Hanafiah, rukun *Wakalah* itu hanya ijab qabul, akan tetapi jumhur ulama tidak memiliki pendapat yang serupa, mereka berpendirian bahwa rukun dan syarat *Wakalah* Sekurang-kurangnya terdapat empat rukun yaitu :

- a) Orang yang mewakilkan (*al-muwakkil*)
- b) Orang yang diwakilkan (*Al-Wakil*)
- c) Objek yang diwakilkan
- d) *Sighat* / ijab kabul.

4) Berakhirnya kontrak *Wakalah*

Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan terhentinya kontrak *Wakalah* yakni :

Al-Faskh (pembatalan kontrak) sebagaimana di atas bahwa *al-wakalah* adalah jenis Kontrak *ja'iz min at-trafayn*, yakni bagi kedua pihak berhak membatalkan ikatan kontrak, kapanpun mereka menghendaki. Sehingga ketika *al-muwakkil* memberhentikan *al-wakil* dari kuasa yang dilimpahkan, baik dengan ucapan langsung, mengirim kabar atau surat pemecatan, maka status *Al-Wakil* sekaligus hak kuasanya saat itu juga dicabut. Hal ini berlaku baik *Al-Wakil* hadir atau tidak hadir, mendengar atau tidak mendengar tentang perihal pemecatannya. Dan apabila *Al-Wakil* sampai terlanjur melakukan *tasharruf*, maka dinilai batal, meskipun *Al-Wakil* belum menerima kabar pemecatan dirinya.

Sebanding ketika pihak *Al-Wakil* yang mengundurkan diri dari kontrak, maka *Al-Wakalah* ditetapkan berakhir meskipun *Al-Muwakkil* belum mengetahuinya. Cacat kelayakan *tasharruf*-nya yakni ketika salah satu dari kedua belah pihak mengalami gila, ditetapkan *safih* (cacat karena menyia-nyiakan harta) atau *falas* (cacat karena harta tidak setimpal dengan beban hutang), atau karena mengalami kematian, baik diketahui

¹⁷ Tafsirweb, <https://tafsirweb.com>, diakses pada tanggal 5 April, Pukul 14.10.

oleh pihak yang lain atau tidak. Hilangnya status kepemilikan atau hak dari pemberi kuasa (*Al-Muwakkil*) Hal ini terjadi ketika *Al-Muwakkil* semisal menjual sepeda motor yang dikuasakan kepada *Al-Wakil* untuk disewakan.

c. *Murabahah Bil Wakalah*

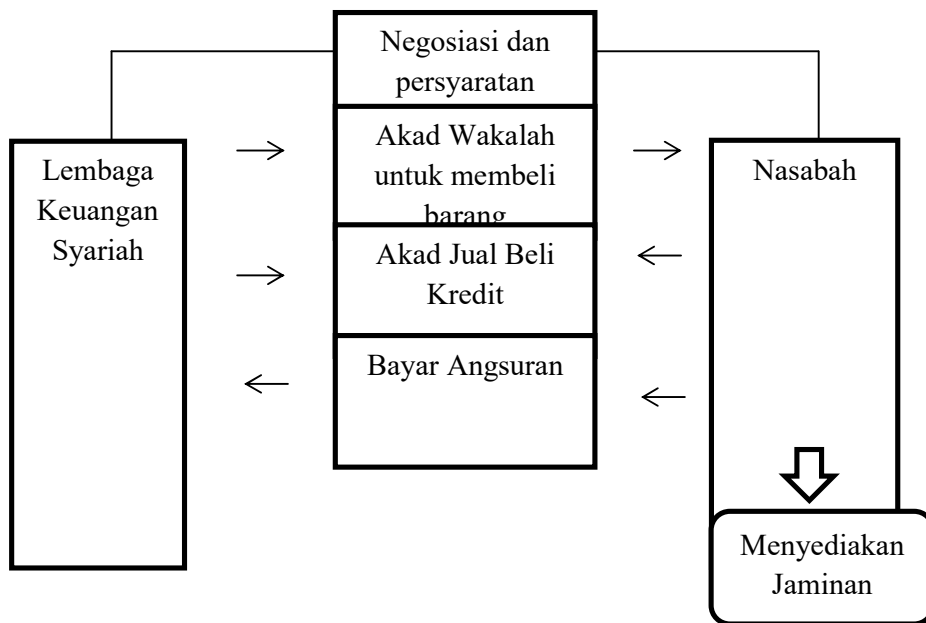
Murabahah Bil Wakalah adalah jual beli dengan sistem *Wakalah*. Pembiayaan dengan akad *Murabahah* dapat di kombinasikan dengan akad *Wakalah*, di mana nasabah akan membeli barang lewat LKS atau Bank Syariah yang tidak mempunyai barang yang mau dibeli nasabah. LKS atau Bank Syariah membeli barang yang dikehendaki oleh nasabah dengan cara pembelinya diwakilkan oleh nasabah sendiri¹⁸.

Akad *Murabahah Bil Waakalah* adalah jual beli di mana lembaga keuangan syariah mewakilkan pembelian produk kepada nasabah kemudian setelah produk tersebut didapatkan oleh nasabah dan selanjutnya nasabah memberikannya kepada pihak lembaga keuangan syariah. Setelah barang tersebut dimiliki pihak lembaga dan harga dari barang tersebut jelas maka pihak lembaga menentukan margin yang didapatkan serta jangka waktu pengembalian yang akan disepakati oleh pihak lembaga keuangan syariah dan nasabah.

¹⁸ Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan lembaga Keuangan Syariah*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2015), hlm. 307.

Gambar 2.1

Skema Murabahah Bil Wakalah



Gambar 1.1 Skema *Murabahah Bil Wakalah*

Dalam pembiayaan yang diberikan kepada nasabah perlu adanya jaminan. Jaminan diperlukan, karena unsur kehati-hatian dalam Lembaga Keuangan Syariah dalam memberikan pembiayaan. Dalam Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000 :

- a) Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesanannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.¹⁹

D. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis fenomena peristiwa, aktivitas sosial sikap, pemikiran orang secara individual atau kelompok. Metode kualitatif

¹⁹ Fatwa No: 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah.

yang digunakan dalam rencana penelitian ini adalah jenis penelitian deskriptif yakni melukiskan dan menafsirkan keadaan yang pernah ada dan yang ada sekarang.²⁰

Jenis penelitian yang akan penulis gunakan adalah jenis penelitian lapangan (*field research*), yaitu *research* yang dilakukan secara sistematis mengambil data-data yang ada dilapangan. Dengan tempat penelitian yang diambil oleh peneliti adalah KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram.

Sumber data adalah subyek dari mana data dapat diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden. Sumber data terdiri dari dua yakni data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber informasi yang secara langsung atau pihak pertama baik dari individu atau kelembagaan yang sedang melakukan penelitian²¹. Sedangkan data sekunder merupakan data yang sudah diolah terlebih dahulu dan disajikan oleh pihak pengumpul data primer. Sumber data sekunder berasal dari jurnal, buku, publikasi pemerintah, dan sumber lain yang mendukung serta data sekunder bisa sumbernya berasal dari peneliti sebelumnya.²²

Metode pengumpulan data ini bertujuan untuk mendapatkan data yang relevan dengan topik penelitian melalui berbagai cara. Bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), wawancara (*interview*), kuisisioner (angket), dokumentasi dan gabungan keempatnya. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini beruoa wawancara, observasi, studi kepustakaan dan dokumentasi

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara catatan lapangan dan

²⁰ Arif Furchan, *Pengantar Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007), hlm. 39.

²¹ Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm. 79.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, hlm. 140.

bahan-bahan lain, sehingga dengan mudah dipahami data temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.²³ Adapun metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi, menggunakan analisis deduktif, dan pemeriksaan teman sejawat.

E. PEMBAHASAN

Diversifikasi yang dilakukan oleh KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram pada akad *Murabahah* yang kemudian dikembangkan menjadi akad *Murabahah Bil Wakalah* yang dilakukan, karena banyak dari anggota dan calon anggota yang membutuhkan pembiayaan yang dimana nasabah yang menjadi wakil atas produk yang diinginkan. Setelah produk tersebut didapatkan anggota akan membayar secara berkala sesuai dengan kesepakatan akad pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah.

Pangsa pasar yang membutuhkan produk yang disesuaikan dengan kebutuhan dari calon anggota atau anggota, maka KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram melakukan diversifikasi Produk *Murabahah* menjadi *Murabahah Bil Wakalah*, mengingat banyaknya peminat produk tersebut yang menjadi peluang terbukanya pangsa pasar yang lebih luas untuk KSPPS Gumarang Akbar. Diversifikasi produk perlu dilakukan sebagai bentuk inovasi produk yang diperlukan untuk perkembangan KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram agar tampil dengan produk yang lebih inovatif, sehingga pangsa pasar mengalami kejenuhan. Produk *Murabahah* dengan produk *Murabahah Bil Wakalah* memiliki perbedaan dari sisi margin yang diperoleh dari pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah* sebesar 1,3% , sedangkan untuk pembiayaan *Murabahah* sebesar 1,5%. Hal ini KSPPS Gumarang Akbar Syariah lakukan bukan hanya untuk menarik calon anggota, namun mengingat situasi pandemi Covid-19 juga cukup menyulitkan dari segi anggota dalam pengembalian pembiayaan

²³ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, cet. Ke-6, 2010), hlm. 88.

serta inovasi produk untuk penyesuaian pangsa pasar sembari melakukan evaluasi secara bertahap. Perbedaan 0,2% memang tidak terlalu besar tapi cukup memberikan pengaruh dalam meningkatkan jumlah nasabah/anggota. Pada dasarnya KSPPS Gumarang Akbar Syariah tidak hanya sekedar memberikan pembiayaan kepada nasabah atau anggota saja untuk mencapai keuntungan semata, tetapi juga sebagai bentuk tolong menolong sesuai dengan prinsip yang KSPPS Gumarang Akbar miliki. Cara ini juga menjadi salah satu hal untuk mendapatkan loyalitas nasabah/anggota terhadap KSPPS Gumarang Akbar Syariah.

Diversifikasi produk *Murabahah Bil Wakalah* yang menjadi produk turunan dari produk *Murabahah* merupakan suatu langkah yang baik karena evaluasi yang dilakukan pada calon nasabah dan anggota yang membutuhkan produk yang sesuai kebutuhan anggota dan calon anggota. Dalam hal ini KSPPS Gumarang Akbar Syariah juga berupaya menarik kepercayaan masyarakat untuk melakukan pembiayaan pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram untuk mencapai tujuan perusahaan yakni meningkatkan jumlah nasabah, satu sisi sebagai bentuk menolong sesama anggota. Dengan adanya pengembangan produk yang dilakukan ini, tentunya dapat menarik nasabah dengan produk yang ditawarkan karena sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh nasabah atau calon nasabah.

Berdasarkan diversifikasi produk yang dilakukan oleh KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram ada beberapa hal yang dilakukan yakni peningkatan anggota dalam diversifikasi produk *Murabahah Bil Wakalah* yang menjadi turunan dari produk *Murabahah* mengalami peningkatan yang signifikan yang menjadi acuan bahwa pengembangan produk yang dilakukan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh nasabah.

Berdasarkan tabel data dibawah ini dapat dikatakan banyaknya peningkatan jumlah nasabah tiap tahun dengan adanya diversifikasi yang menjadi produk turunan produk *Murabahah* yakni *Murabah Bil Wakalah*.

Tabel 1.2
Data Nasabah dalam penggunaan produk pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram Rabu, 16 Maret 2022

No	Tahun	Murabahah	Murabahah Bil Wakalah
1.	2017	70	-
2.	2018	68	-
3.	2019	84	112
4.	2020	102	117
5.	2021	120	143

Sumber Data : Data olahan

Adanya perbedaan dari segi margin yang diperoleh yakni dari pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah* sebesar 1,3% , sedangkan untuk pembiayaan *Murabahah* sebesar 1,5%, hal ini KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram lakukan bukan hanya untuk menarik calon anggota dan memperoleh omset penjualan yang banyak, namun sebagai bentuk tolong menolong sesama anggota serta memberikan kepuasan dan mendapatkan *feedback* dalam bentuk loyalitas anggota.

Sejalan dengan pendapat Bapak Husnul Fahmi mengatakan bahwa, produk pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah* merupakan salah satu produk yang paling diminati oleh nasabah setelah hasil dari diversifikasi yang dilakukan. Hal ini tentunya menjadi momentum yang baik untuk KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram untuk terus mengembangkan produk yang menyesuaikan dengan pangsa pasar yang ada.

1. Meningkatkan Keunggulan kompetitif Pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah

Dari sisi keunggulan bersaing merupakan perkembangan dari nilai yang mampu diciptakan oleh perusahaan untuk pembelinya. Adapun keunggulan bersaing berkembang dari nilai yang mampu diciptakan perusahaan untuk pembelinya yang melebihi biaya perusahaan dalam menciptakannya. Nilai adalah apa yang pembeli bersedia bayar. Keunggulan bersaing tidak dapat dipahami dengan memandang perusahaan sebagai suatu keseluruhan. Keunggulan bersaing berasal dari banyak aktivitas berlainan yang dilakukan perusahaan dalam mendesain, memproduksi, memasarkan, menyerahkan, mendukung produknya.²⁴

Menurut Bapak Husnul Fahmi selaku ketua pembiayaan KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram mengatakan bahwa pada dasarnya KSPPS Gumarang Akbar Syariah memang dinyatakan dikatakan masih baru, namun mampu bersaing dengan kompetitif yang sudah lama berada dalam pangsa pasar. Hal ini juga menjadikan KSPPS Gumarang tentunya tetap optimis untuk memberikan yang terbaik kepada para anggota dengan memberikan inovasi produk yang menyesuaikan dengan apa yang anggota atau calon anggota butuhkan. KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram juga bisa mencapai beberapa penghargaan menjadi KSPPS Terbaik pada tahun 2019.

Beberapa cara mempertahankan keunggulan yang bisa kita identifikasi, di antaranya adalah :

- a) Keunggulan Operasional : Keunggulan ini bila mengacu kepada strategi generik adalah berdasarkan kepada strategi harga dan biaya terendah dengan kepada penekanan efisiensi. Bila perusahaan bekerja kepada efisiensi dan kemudian berhasil menerapkan atau

²⁴ Crown Dirgantoro, *Manajemen Strategik*, hlm. 159.

menekan biaya total untuk produk sedemikian rupa, sehingga bisa menjadi yang terendah dalam industrinya, maka kemungkinan terbesar bisa menetapkan harga produk yang terendah pula bagi industri.²⁵

b) Keunggulan Produk dan Teknologi : hal ini bisa diperhatikan oleh perusahaan yang menjadi pemimpin produk adalah perusahaan tidak memperdulikan pasar. Pekerjaan lain yang tidak kalah beratnya adalah bagaimana membuat pasar siap menerima produk-produk yang sebelumnya tidak pernah ada. Teknologi memiliki peran yang sangat penting dalam proses pengembangan atau inovasi produk. Dengan teknologi, maka banyak hal atau kemungkinan-kemungkinan yang tadinya hanya dalam angan-angan saja kemudian menjadi sebuah kenyataan. Pemanfaatan teknologi dalam proses inovasi produk sudah sedemikian meluasnya, sehingga yang banyak terjadi adalah teknologi menjadi penggerak utama dalam penemuan produk baru.

c) Kedekatan Dengan Pelanggan:

Perusahaan yang ingin membangun keunggulan melalui kedekatan dengan pelanggan yang harus dilakukan adalah upaya untuk membangun citra (*image*) tentang perusahaan ke dalam benak pelanggan. Untuk membangun kedekatan dan keakraban dengan pelanggan, maka perusahaan harus mau untuk menjadi bagian dari solusi untuk si pelanggan dan bukan malah menjadi bagian dari problem mereka.²⁶

²⁵ *Ibid.*, hlm 20.

²⁶ *Ibid.*, Hlm. 24.

2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Diversifikasi Produk Murabahah dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif Pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah.

a. Faktor Pendukung

Diversifikasi produk setiap perusahaan pasti memiliki faktor pendorong dan faktor penghambat. Faktor pendorong KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram dalam melakukan diversifikasi produk adalah salah satunya adalah agar KSPPS sendiri tidak mengalami kejenuhan pada pasar yang menawarkan produk yang sama secara terus menerus, yang membuat KSPPS Gumarang Akbar Syariah nantinya kalah dalam bersaing.

Faktor yang menjadi pendorong diversifikasi produk *Murabahah* yaitu :

- 1) Anggota yang membutuhkan pembiayaan yang dimana nasabah yang menjadi wakil atas produk yang diinginkan kemudian setelah produk tersebut didapatkan anggota akan membayar secara berkala sesuai dengan kesepakatan akad pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah. Melihat dari sanalah diversifikasi dari Produk *Murabahah Bil Wakalah* ini dilakukan karena mengingat banyaknya peminat produk tersebut.
- 2) Diversifikasi produk *Murabahah* ini, dengan perbandingan jumlah margin yang diperoleh oleh anggota antara 1,5% dengan 1,2% serta bonus yang didapatkan apabila anggota tersebut sudah lama dalam memberikan loyalitasnya kepada KSPPS Gumarang sendiri.
- 3) Memberikan pelayanan yang baik. Nasabah akan merasa nyaman dan puas terhadap pelayanan tersebut, sehingga apabila sudah banyak jumlah nasabah menggunakan

pembiayaan *Murabahah Bil Wakalah*, otomatis dana yang ada di KSPPS akan bertambah dan akan semakin banyak yang akan disalurkan dan dipergunakan untuk kepentingan bersama.

b. Faktor penghambat

Tentunya dalam setiap instansi ada faktor penghambat, yakni salah satunya kurangnya minat nasabah menggunakan pembiayaan syariah, seperti yang disampaikan oleh bapak Hasanul Fahmi. Beliau mengatakan salah satu faktor penghambat yang dialami KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram adalah kurang luasnya cakupan wilayah yang berani diambil oleh pihak KSPPS dikarenakan keadaan dan terbatasnya fasilitas dari KSPPS tersendiri.

Penghambat terbesar adalah kurangnya minat nasabah menggunakan produk syariah dikarenakan sudah merasa nyaman di bank/pembiayaan yang konvensional sehingga KSPPS sulit untuk menjalankan produknya. Selain itu, salah satu penghambat yang sering beliau temukan adalah salah satunya belum terlalu di kenalnya lembaga atau pembiayaan syariah dimana ketika beliau mensosialisasikan produk produk dari KSPPS yang merupakan produk syariah masyarakat selalu menanyakan kantor dan masalah keamanan lainnya, karna nasabah kebanyakan takut dengan hal-hal baru yang besar kemungkinan terjadinya penipuan/kecurangan.

F. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dipaparkan di bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan:

Diversifikasi Produk *Murabahah* yang dilakukan pada KSPPS Gumarang Akbar Syariah Mataram dalam meningkatkan keunggulan kompetitif, adalah pengragaman dalam bentuk Produk *Murabahah* menjadi *Murabahah Bil Wakalah*, karena mengingat banyaknya peminat produk tersebut yang menjadi peluang terbukanya pangsa pasar yang lebih luas untuk KSPPS Gumarang Akbar. Dengan hasil evaluasi pangsa pasar yang dilakukan, inovasi produk turun akad *Murabahah* menjadi akad *Murabah Bil Wakalah*, strategi yang dilakukan terkait promosi, personal selling dan juga publisitas untuk meningkatkan nasabah serta memperoleh keunggulan bersaing dengan lembaga lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiwarman A Karim, “ *Lembaga Keuangan Syariah Islam : Analisis Fiqih dan Keuangan*”, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2009).
- Ahmad M. Saefudin, “*Ekonomi dan Masyarakat Dalam Perspektif Islam*”, (Jakarta: Rajawali, 1987), cet. Ke-1.
- Ahmad Maulidizen, “Aplikasi Pembiayaan Modal Kerja *Murabahah Bil Wakalah* Pada Bank Muamalat Indonesia Cabang Bengkono Surabaya”, *Jurnal Islami Futura*, Vol. 16, Nomor. 1 Agustus 2016.
- Andri Soemitra, “ *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*”, *Ibid.*
- Andri Soemitra, “*Bank & Lembaga Keuangan Syariah*”, (Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP, 2009) Edisi Pertama.
- Arif Furchan, *Pengantar Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007)
- Arif Furchan, *Pengantar Penelitian*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2007).

- Assauri Sofjan, “*Strategi Marketing*”, (Jakarta: PT Raja Grifindo Persada, 2012).
- Basu Swastha, Dh Dan Irawan. *Azas-Azas Marketing*. (Yogyakarta: Limberty, 1996).
- Binti Nur Asiyah, “*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*”, (Yogyakarta: Teras, 2014).
- Crown Dirgantoro, *Keunggulan Bersaing Melalui Proses Bisnis*, Jakarta: PT Grasindo, 2001.
- Dendy Sugono dkk,” *Kamus Bahasa Indonesia*”, (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008).
- Djoko Muljono, “*Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan lembaga Keuangan Syariah* “,(Yogyakarta: Andi Offset, 2015).
- Emmi Rosmiati, “*Strategi Pemasaran Produk Murabahah Dalam Meningkatkan Kualitas Pembiayaan Pada BNI Syariah Cabang Pembantu Belopa*”, (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri Palopo, 2019).
- Fatwa DSN MUI Nomor 10/DSN-MUI/IV/2000 tentang Wakalah
- Fatwa DSN-MUI No. 04 Tahun 2000 Tentang Murabahah
- Imam Mustofa, “*Fiqih Mu’amalah Kontemporer* “, (Lampung: STAIN Jurai Siwo Metro, 2014).
- Kasmir, “*Dasar-Dasar Perbankan*”, (Jakarta: Raja Grifindo Persada, 2003).
- Miftahul Huda, dkk., “*Pedoman Penulisan Skripsi*”, (Mataram: UIN Mataram, 2020).
- Muhammad Ayub, “*Understanding Islamic Finance*”, (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama, 2009).
- Muhammad Syafi’I Antonio, “*Bank Syariah Dari Teori Ke Praktek* “, (Jakarta: Gemas Insani 2008).

Observasi awal, BMT Gumarang Akbar, Rabu, 16 Maret 2022.

Peraturan Bank Indonesia No. 7/46/PBI/2005 tentang akad penghimpunan dan penyaluran dana bagi bank yang melaksanakan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.

Peraturan bpk, <https://peraturan.bpk.go.id>, diakses pada tanggal 31 Januari 2022, Pukul 11.20 WITA

Peraturan bpk, <https://peraturanbpb.go.id>, diakses pada tanggal 15 April 2022, Pukul 09.37

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 31/POJK.05/2014 tentang penyelenggaraan Usaha Pembiayaan Syariah

Rachman Prawiramidjaja, “*Manajemen Produksi*”, (Bandung: Tasito, 1990)

Ruslan Abdul Ghofur, “Konstruksi Akad Dalam Pengembangan Produk Perbankan Syariah Di Indonesia”, *Ekonomi*, Vol. XII, No. 3, Juni 2015.

Saifuddin, dkk, *Strategi dan Teknik Penulisan skripsi*. (Yogyakarta: CV Budi Utama, 2018). Cet ke-1.

Shafia Aryani dkk, “Konsep Keadilan Bagi Hasil Nasabah Dalam Akad Murabahah Bil Wakalah Di Bank Syariah”, *Ekonomi dan Keuangan Islam*, Vol. 3, Nomor. 2 Juli 2019.

Siti Masitoh, “Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah di BMT Adzkiya Khidmatul Ummah Pasar Baru Kec. Kedondong Kabupaten Pesawaran” (Skripsi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, 2020).

Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: CV. Alfabeta, cet. Ke-6, 2010).

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2011)

Tafsir web, <https://tafsirq.com/fatwa/dsn-mui/murabahah>, diakses pada tanggal 6 April 2022.

Tafsirweb, <https://tafsirweb.com>

Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010).

Weman Suardi, “*Formulasi Strategi Pengembangan Produk Terhadap Tingkat Volume Penjualan*”, Jurnal, (Bogor : STIE Kesatuan, 2005).

Yassar Wildantyo, “Aplikasi Akad Murabahah Bil Wakalah Dalam Pembiayaan Mikro Di BRI Syariah KCP Kudus”, (Skripsi: UIN Walisongo Semarang, 2016).

Yogi Herlambang dkk, “Konsep Bagi Nasabah Dalam Akad Murabahah Bil Wakalah Di Bank Syariah”, *Ekonomi dan Keuangan Islam*, Vol. 3, Nomor. 2 Juli 2019.

Yogi Herlambang dkk, “Konsep Keadilan Bagi Nasabah Dalam Akad Murabahah Bil Wakalah Di Bank Syariah”, *Jurnal Ekonomi Dan Keuangan Syariah*, Vol. 3, No 2 Juli 2019.

Zulfiyanda dkk, “Akad Pembiayaan Murabahah Bil Wakalah Pada PT Bank Rakyat Indonesia Syariah Lhokseumawe”, *Jurnal Hukum*, Vol. 8, Nomor 1 April 2020.