

ABSTRAK

Wawan Setiawan : *Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Di BMT El-Batasya Gede Bage Bandung*

Salah satu lembaga keuangan non bank dengan prinsip yang dibenarkan oleh syariah adalah baitul maal wattamwil. Lembaga ini didirikan dengan maksud untuk memfasilitasi masyarakat bawah yang tidak terjangkau oleh pelayanan Bank Syariah atau BPR Syariah. BMT El-Batasya lokasinya dekat dengan pasar tradisional Gede Bage sehingga BMT El-Batasya bisa memfasilitasi modal buat mengembangkan usaha para pedagang di pasar tradisional Gede Bage Bandung dengan prinsip murabahah (Jual Beli), mudharabah (kerjasama) dan titipan (wadiah).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana prosedur pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT El-batasya Gede Bage Bandung selain itu mengetahui bagaimana strategi peningkatan pembiayaan murabahah di BMT El-Batasya Gede Bage Bandung

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok BMT yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang membutuhkan dana. Murabahah adalah jasa pembiayaan dengan mengambil bentuk transaksi jual beli dengan cicilan. Pada pembiayaan murabahah bank membiayai pemberian atau asset yang di butuhkan oleh nasabahnya dengan memberi barang itu dari pemasok barang dan kemudian menjualnya kepada nasabah tersebut dengan kata lain, penjualan barang oleh bank kepada nasabah di lakukan atas dasar cost-plus profit.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan Metode deskriptif, yaitu memaparkan data-data yang berkaitan dengan pembiayaan murabahah. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara serta studi kepustakaan yang diperoleh melalui sumber data primer (lembaga BMT El-Batasya), dan sumber data sekunder (buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang diteliti).

Hasil analisis menunjukkan bahwa Pelaksanaan pembiayaan murabahah di BMT El-Batasya Gede Bage Bandung menggunakan akad murabahah. Akad Murabahah adalah akad jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang di sepakati bersama. Dalam murabahah penjual harus memberitahu harga perolehan yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya. Sedangkan strategi untuk meningkatkan pembiayaan. BMT El-Batasya menggunakan strategi kualitas dan kuantitas. Untuk dapat meningkatkan Strategi kualitas Upaya pencapaian kinerja yang baik perlu diiringi dengan peningkatan kesejahteraan bagi karyawan, hal tersebut diharapkan dapat lebih memotivasi para karyawan untuk berprestasi lebih baik lagi sedangkan strategi kuantitas meningkatkan strategi pemasaran.