

BAB III

LANDASAN TEORI

A. Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Menurut Kotler dan Armstrong¹ “Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk serta nilai dengan pihak lain”. Sedangkan menurut Kottler memberikan pengertian pemasaran sebagai berikut: “Pemasaran adalah suatu tugas untuk menciptakan, memperkenalkan, dan menyerahkan barang dan jasa kepada konsumen dan perusahaan lain”.²

Berdasarkan definisi di atas bahwa pemasaran merupakan suatu aktivitas pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen baik individu atau kelompok sehingga tercapai kepuasan konsumen melalui penciptaan, penawaran, dan penukaran suatu produk atau jasa dengan lainnya.

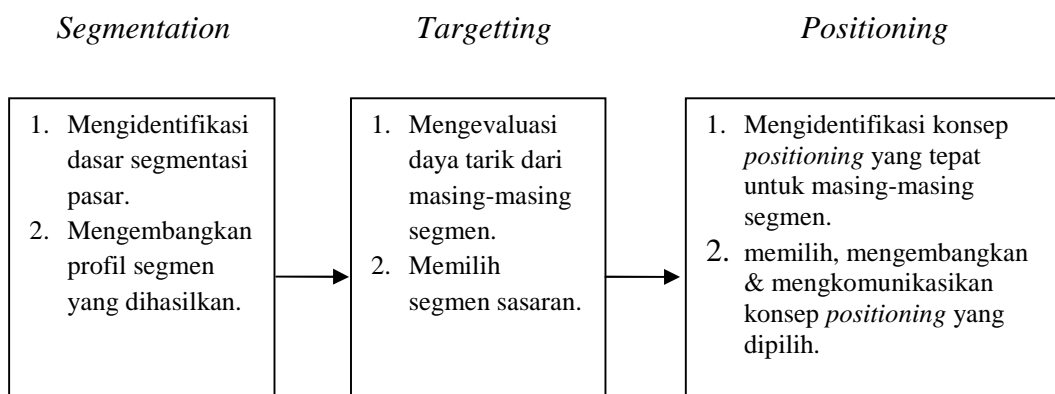
¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Indeks, 2004), Ed. Milenium satu, h. 5.

² Philip Kottler, *Manajemen Pemasaran*, alih bahasa oleh Benyamin Molan, (Jakarta: PT. Indeks, 2005), Jilid 1, Ed. 11, h. 6.

Kebutuhan dan keinginan pembeli yang bervariasi menjadi pedoman bagi rancangan strategi pemasaran. Pembeli biasanya memperlihatkan preferensi dan prioritas produk yang berbeda. Mereka pada umumnya menginginkan produk dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan mereka dengan harga yang bersaing. Perbedaan-perbedaan inilah yang menciptakan segmen pasar.³

Selanjutnya seluruh strategi pemasaran harus dibangun berdasarkan tiga langkah utama dalam pemasaran bersasaran yaitu STP-*Segmentation, Targetting, dan Positioning*.

Gambar III.1 :
Model STP⁴



a. Segmentasi Pasar (*Segmentation*)

Proses membagi pasar menjadi kelompok-kelompok pembeli khas yang mungkin membutuhkan produk dan atau bauran pemasaran tersendiri. Perusahaan mempunyai cara yang berbeda-beda untuk

³ Nugroho J. Setiadi, *Perilaku Konsumen: Komsep dan Implikasi untuk strategi dan Penelitian Pemasaran* (Bogor: Kencana 2013), Ed. 1 Cet. 1, h. 55.

⁴ *Ibid*, h. 57.

membuat segmen pasar dan untuk mengembangkan profil segmen pasar yang dihasilkan.

1) Membidik Pasar (*Targetting*)

Mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen dan memilih satu atau beberapa segmen pasar.

2) Menetapkan Posisi Pasar (*Positioning*)

Mengembangkan posisi bersaing bagi produk dan mengembangkan bauran pemasaran yang tepat.

B. Bauran Pemasaran

Dalam memasarkan produknya, perusahaan membutuhkan alat komunikasi yang baik dan efektif untuk memberikan informasi mengenai produk perusahaan kepada masyarakat sehingga produk tersebut terkenal dan akhirnya masyarakat mempunyai keinginan untuk membelinya. Bauran pemasaran adalah perangkat alat yang digunakan oleh pemasar untuk mendapatkan tanggapan yang diinginkan dari pasar sasaran.⁵ Ada 4 unsur bauran pemasaran (*marketing mix*) yaitu:⁶

1. *Product*

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan ke suatu pasar untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan, sedangkan dalam makna sempit produk adalah sekumpulan atribut fisik yang terkait dalam sebuah bentuk yang dapat diidentifikasi.

⁵ Philip Kotler, *op.cit.*, h. 18.

⁶ *Ibid*, h. 55

2. *Price*

Harga adalah sejumlah uang yang akan dibayarkan oleh konsumen atau pelanggan untuk mendapatkan suatu produk dari perusahaan.

3. *Promotion*

Promosi adalah aktifitas untuk mengkomunikasikan berbagai keunggulan yang dimiliki suatu produk, dan mempengaruhi target pasar untuk membeli produk tersebut.

4. *Place*

Distribusi merupakan tempat termasuk berbagai kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan agar produk dapat diperoleh dan tersedia bagi konsumen.

Berdasarkan definisi di atas bahwa bauran pemasaran adalah rangkaian alat-alat yang dikendalikan, yang berfungsi sebagai strategi pemasaran yang dibaurkan oleh perusahaan untuk membuat respon yang diinginkan dari pasar sasaran.

C. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian pembiayaan

Pembiayaan murabahah adalah suatu bentuk akad yang mana pihak yang memiliki modal yaitu bank memberikan pembiayaan atau dana kepada nasabah berupa barang.

Pengertian pembiayaan menurut undang-undang nomor 10 tahun 1998 ayat 12 adalah: "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 lain yang dibiayai untuk mengembalikan uang tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.”⁷

Murabahah tidak dapat digunakan sebagai bentuk pembiayaan, kecuali ketika nasabah memerlukan dana untuk membeli suatu barang. Secara umum produk pembiayaan adalah produk-produk yang bertujuan untuk membiayai kebutuhan masyarakat. Pembiayaan dapat dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Pembiayaan konsumtif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk pembelian ataupun pengadaan barang tertentu yang digunakan tidak untuk tujuan usaha.
- b. Pembiayaan produktif, yakni pembiayaan yang diberikan untuk kebutuhan usaha. Pembiayaan produktif terbagi lagi menjadi dua: pembiayaan investasi dan pembiayaan modal kerja.

2. Pengertian Murabahah

Murabahah adalah istilah dalam fikih Islam yang berarti suatu bentuk jual beli tertentu ketika penjual menyatakan biaya perolehan barang, meliputi harga barang dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan untuk memperoleh barang tersebut, dan tingkat keuntungan (margin) yang diinginkan.⁸

⁷ Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998

⁸ Ascarya, *Akad dan Produk Bank Syariah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2008), h.81-82

Murabahah berasal dari kata *Rabh*, yang berarti perolehan, keuntungan, atau tambahan. *Muhammad Ayub* mendefinisikan dalam *murabahah* penjualan harus mengungkapkan biaya dan kontrak (akad) terjadi dengan margin keuntungan yang disetujui.⁹ Sejalan dengan itu, *Rivai dan Andria Permata Veithzal*, mengartikan *Murabahah* sebagai atas suatu barang, dengan harga yang disepakati antara penjual dan pembeli, setelah sebelumnya penjual menyebutkan dengan sebenarnya harga perolehan atas barang tersebut dan besarnya keuntungan yang diperolehnya.¹⁰ *Muhammad Syafi'i Antonio* menafsirkan *bai' al murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati.¹¹

Bambang Hermanto berpendapat *murabahah* adalah akad jual beli dimana harga dan keuntungan disepakati antara penjual dan pembeli. Jenis dan jumlah barang dijelaskan dengan rinci. Barang diserahkan setelah akad jual beli dan pembayaran dilakukan secara mengangsur atau cicilan atau sekaligus.¹² *Murabahah* merupakan salah satu bentuk menghimpun dana yang dilakukan oleh perbankan syariah, baik untuk kegiatan usaha yang bersifat produktif, maupun bersifat konsumtif.¹³

⁹ Muhammad Ayub, *Understanding Islamic Finance A-Z Keuangan Syariah*, (Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama,2009), h.337

¹⁰ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Financial Management*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2008), Ed. 1, Cet. 1, h. 145

¹¹ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Dari Teori ke Praktek*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2001) cet. 1, h. 101

¹² Bambang Hermanto, *Lembaga Keuangan Syari'ah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), h. 63

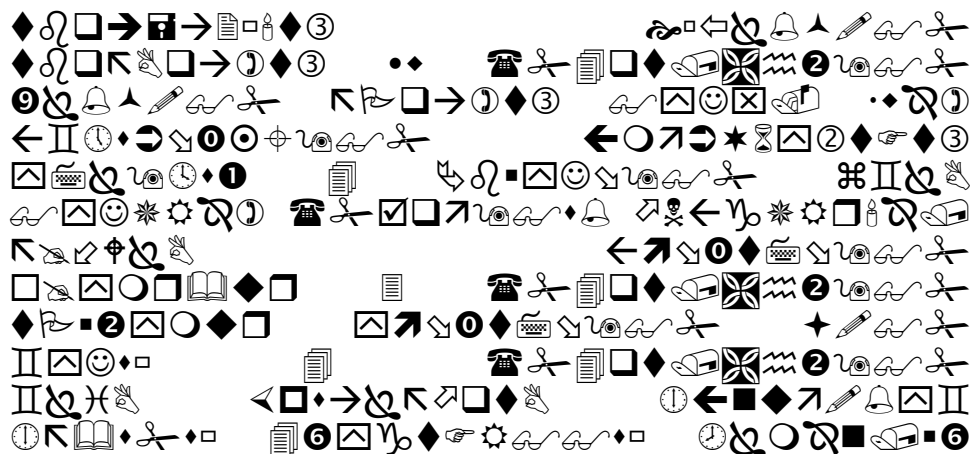
¹³ Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta: Sinar Grafika,2010), Ed. Ke-1, Cet. Ke_2, h.26

Sri Nurhayati dan Wasilah mengatakan *Murabahah* adalah transaksi penjualan barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Hal yang membedakan *murabahah* dengan penjualan yang biasa kita kenal adalah penjual memberitahu secara jelas kepada pembeli berapa harga pokok barang tersebut dan berapa besar keuntungan yang diinginkan. Pembeli dan penjual dapat melakukan tawar menawar atas besaran margin keuntungan sehingga akhirnya diperoleh kesepakatan.¹⁴

Adiwarman A. Karim menjelaskan tentang salah satu skim fiqih yang paling populer digunakan oleh perbankan syariah adalah skim jual beli *murabahah*. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati.¹⁵

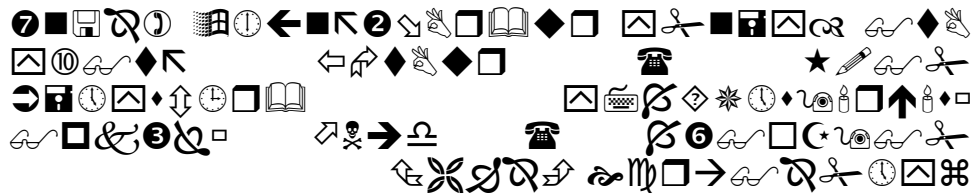
D. Dasar Hukum Murabahah

1. Al Qur'an



¹⁴ Sri Nurhayati dan Wasilah, *Akuntansi Syari'ah di Indonesia*, (Jakarta: Salemba Empat,2009), h. 160

¹⁵ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*,(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada,2011), h. 113



“Orang-orang yang Makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), Maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. orang yang kembali (mengambil riba), Maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya (QS. Al-Baqarah: 275).”

2. Hadist

عَنْ أَبِي سَعِيدٍ الْخُدْرِيِّ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ : إِذَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ, (رواه البيهقي وابن ماجه
وصحح ابن حبان)

“Dari Abu Al-Khudri bahwa Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya jual beli itu harus dilakukan suka sama suka.” (HR. Al-Baihaqi dan Ibnu Majah, dan dinilai shahih oleh Ibnu Hibban).¹⁶

3. Ijma’

Ulama telah sepakat bahwa jual beli (murabahah) diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu mencukupi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang

¹⁶ Muhammad ibnu Hibban ibnu Ahmad Abu Hatim al-tamimi al-Busty, *Shahih ibnu Hibban*, (Berut: Muassasah Al-Risalah, 1414 H/1993M)

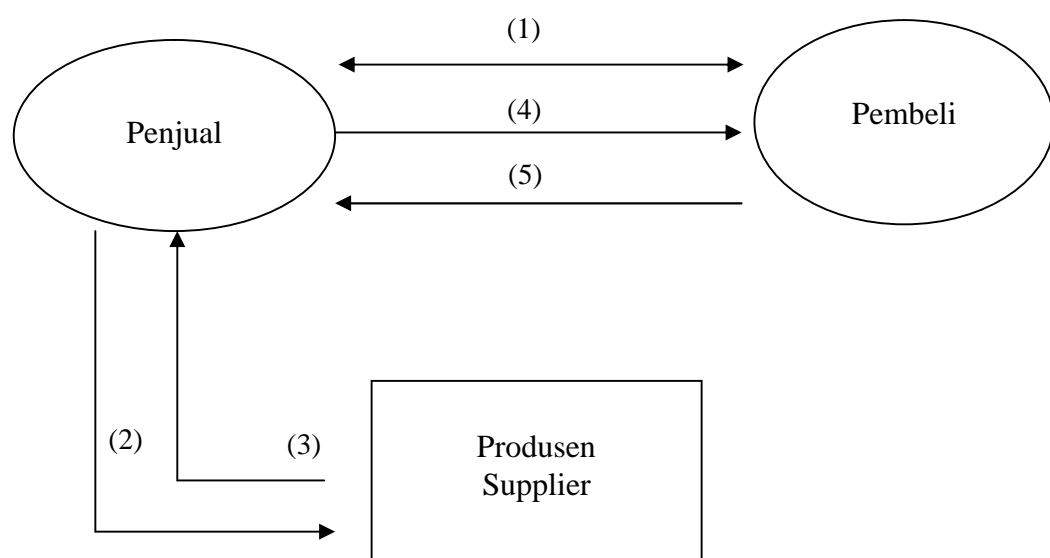
milik orang lain yang dibutuhkannya itu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.¹⁷

E. Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah

1. *Murabahah* dengan Pesanan (*murabahah* to the purchase order)

Dalam *murabahah* jenis ini, penjual melakukan pembelian barang setelah ada pemesanan dari nasabah. *Murabahah* dengan pesanan dapat bersifat mengikat atau tidak mengikat nasabah untuk membeli barang yang dipesannya. Kalau bersifat mengikat, berarti pembeli harus membeli barang yang dipesannya dan tidak membatalkan pesannya. Jika asset *murabahah* yang telah dibeli oleh penjual, dalam *murabahah* pesanan mengikat, mengalami penurunan nilai tersebut menjadi beban penjual dan akan mengurangi nilai akad.

Gambar III.2
Skema Murabahah dengan Pesanan



¹⁷ Rachmat Syafe'i, *Fiqh Muamalah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2004), Cet, ke-2, h. 75

Keterangan :

- (1) Melakukan akad murabahah
- (2) Penjual memesan dan membeli pada supplier/produsen
- (3) Barang diserahkan dari produsen
- (4) Barang diserahkan kepada pembeli
- (5) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

2. Murabahah Sederhana

Murabahah sederhana adalah bentuk akad murabahah ketika penjual memasarkan barangnya kepada pembeli dengan harga sesuai harga perolehan ditambah margin keuntungan yang diinginkan, seperti pada skema di bawah ini:

Gambar III.3
Skema Murabahah Sederhana

**Keterangan :**

- (1) Melakukan akad murabahah
- (2) Barang diserahkan kepada pembeli
- (3) Pembayaran dilakukan oleh pembeli

F. Rukun dan Syarat Murabahah

1. Rukun dari akad murabahah yang harus dipenuhi adalah:
 - a. Pelaku akad, yaitu ba'i (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan musytari (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dan akan membeli barang.
 - b. Objek akad, yaitu mabi' (barang dagangan) tsaman (harga). dan
 - c. Sighah, yaitu Ijab dan Qabul.¹⁸
2. Beberapa syarat pokok murabahah
 - a. Penjual memberitahu biaya modal pada nasabah
 - b. Kontrak pertama harus sah dan sesuai dengan rukun yang ditetapkan
 - c. Kontrak harus bebas dari riba
 - d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian
 - e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang atau angsuran.

Secara prinsip jika syarat dalam a, d atau e tidak terpenuhi, pembeli memiliki pilihan:

- a. Melanjutkan pilihan seperti apa adanya
- b. Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidaksetujuan atas barang yang dijual
- c. Membatalkan kontrak.¹⁹

¹⁸ Ascarya, *op.cit*, h. 82

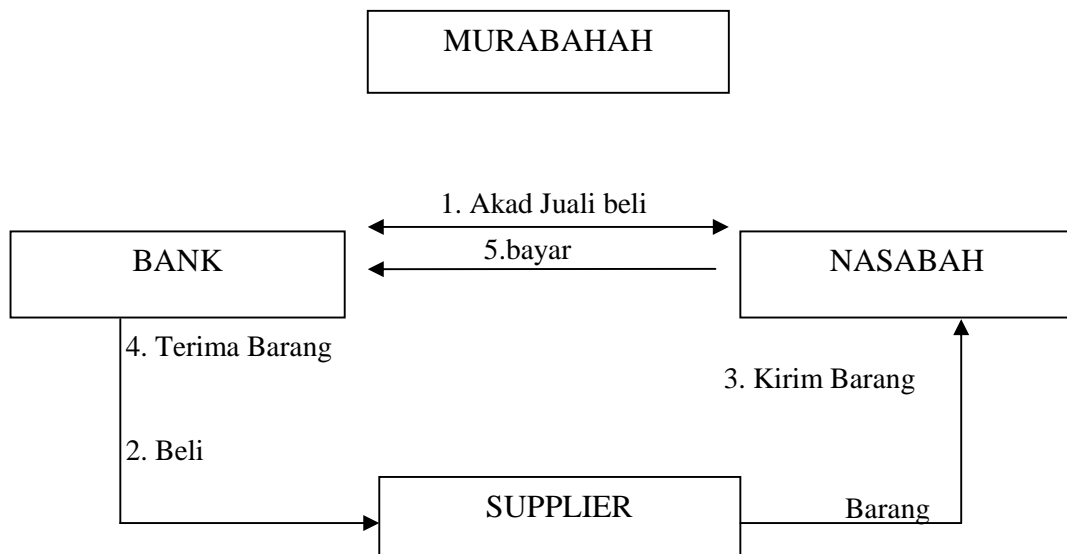
¹⁹ Muhammad Syafi'i Antonio, *op.cit*, h. 102

Berdasarkan sumber dana yang digunakan, pembiayaan murabahah secara garis besar dapat dibedakan menjadi tiga kelompok:

1. Pembiayaan Murabahah, yang didanai dengan URIA (Unrestricted Investment Account = Investasi tidak terikat)
2. Pembiayaan Murabahah yang didanai dengan RIA (Restricted Investment Account = investasi terikat)
3. Pembiayaan Murabahah yang didanai dengan modal bank.²⁰

G. Tata Cara Pelaksanaan Perjanjian Murabahah

Gambar III.4
Skema Murabahah



Penjelasan Skema:²¹

²⁰ Adiwarmam A. Karim, *op.cit*, h. 117

²¹ Yusak Laksmama, *Panduan Praktis Account Officer Bank Syariah*, (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo, 2009), hal. 25

1. Bank dan nasabah melakukan akad pembiayaan jual beli atas suatu barang, dalam akad ini bank bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli.
2. Bank melakukan pembelian barang yang diinginkan dari supplier penjual dan dibayar secara tunai.
3. Barang yang telah dibeli Bank dikirim oleh supplier kepada nasabah.
4. Nasabah menerima barang yang dibeli.
5. Atas barang yang dibelinya, nasabah membayar kewajiban kepada Bank secara angsuran selama jangka waktu tertentu.

H. Murabahah dalam Fatwa DSN No: 04/ DSN-MUI/ IV/ 2000

Perihal *murabahah*, diatur dalam fatwa DSN No: 04/ DSN-MUI/ IV/ 2000 tentang murabahah, yang mengatur hal-hal sebagai berikut:

1. Ketentuan Umum *murabahah* dalam Bank Syariah.
 - a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
 - b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.
 - c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri serta pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
 - f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli, plus keuntungannya. Dalam kaitan

ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
 - h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
 - i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.
2. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah
- a. Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
 - b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
 - c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli) nya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakatinya karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
 - d. Dalam jual beli ini, bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
 - e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - 1) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - 2) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank, maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut. Dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
3. Jaminan dalam *Murabahah*
- a. Jaminan dalam murabahah dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b. Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
4. Utang dalam *Murabahah*
- a. Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
 - b. Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya.

c. Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5. Penundaan pembayaran dalam *Murabahah*

- a. Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya.
- b. Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah, setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.²²

6. Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

I. Pembiayaan Murabahah Menurut Ekonomi Islam pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pembantu Teluk Kuantan

Sistem ekonomi Islam adalah sebuah sistem ekonomi yang berdasarkan ke-tuhanan dan etika. Ekonomi Islam akan bekerja sekuat tenaga

²² Adrian Sutedi, S.H., M.H., *Perbankan Syariah*, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2009), h.96-98

untuk mewujudkan kehidupan yang baik dan sejahtera bagi manusia.²³ Bahkan dalam jual beli (*murabahah*) pun Islam mengatur hal tersebut.

Al-Quran tidak pernah secara langsung membicarakan *murabahah* meski di sana terdapat acuan tentang jual beli, laba, rugi dan perdagangan. Konsep ekonomi dan perdagangan harus dilandasi oleh nilai-nilai dan etika yang bersumber dari nilai-nilai dasar agama yang menjunjung tinggi tentang kejujuran dan keadilan.²⁴ Demikian pula tampaknya tidak ada hadits yang memiliki rujukan langsung kepada *murabahah*. Para ulama generasi awal, semisal Malik dan Syafi'i yang secara khusus mengatakan bahwa jual beli *murabahah* adalah halal.

Faqih Mashab Hanafi membenarkan keabsahan *murabahah* berdasarkan syarat-syarat yang penting bagi keabsahan suatu jual beli ada dalam *murabahah*, dan juga karena orang memerlukannya. Faqih Syafi'i Nawawi cukup menyatakan “*murabahah* boleh tanpa ada penolakan sedikitpun.”²⁵

Berikut ini penjelasan tentang pembiayaan *murabahah* pada Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pembantu Teluk Kuantan. Diantara yang ditinjau penulis dari sudut pandang ekonomi Islam tentang pembiayaan *murabahah* adalah masalah prinsip-prinsip pemberian pembiayaan dan prosedur pemberian pembiayaan.

²³ Akhmad Mujahidin, *Dasar-Dasar Ekonomi Islam*, (Pekanbaru Riau,2007), h.2

²⁴ Jusmaliani dkk, *Bisnis Berbasis Syari'ah*,(Jakarta:Bumi Aksara,2008), h.54

²⁵ Veithzal Rivai dan Andria Permata Veithzal, *Islamic Finansial Management*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada,2008), Ed.1, Cet.1, h.145

1. Prinsip-prinsip pemberian pembiayaan *murabahah*

Dalam memberikan pembiayaan Bank Riau Kepri Syariah Cabang Pembantu Teluk Kuantan mempunyai beberapa prinsip diantaranya adalah yang disebut dengan prinsip 5 C yaitu:

- a. Capacity (kemampuan)
- b. Capital (Modal Kerja)
- c. Character (Watak)
- d. Collateral (Jaminan)
- e. Condition

2. Prosedur Pemberian Pembiayaan

Kalau dilihat dari prosedur pemberian pembiayaan *murabahah* yang diterapkan Bank Riau Kepri Syariah pada sistem pembiayaan *murabahah* sudah sesuai dengan syariat Islam. Bank Riau Kepri Syariah betul-betul dalam melihat karakter calon nasabah yang akan diberikan pembiayaan *murabahah*, dan Bank Riau Kepri Syariah sangat berhati-hati dalam pemberian pembiayaan yang mengakibatkan Bank Riau Kepri Syariah membutuhkan waktu yang cukup lama dalam memberikan pembiayaan kepada nasabahnya agar tidak terjadi kelalaian nasabah dalam pelunasan pembiayaan dan kredit macet, sedangkan nasabah menginginkan pencairan dana tersebut secepat mungkin. Dalam Al-Quran telah dijelaskan bahwa pemberian dana kepada seseorang itu dianjurkan secepat mungkin.

Dari prinsip dan prosedur yang diterapkan Bank Riau Kepri Syariah, maka dapat kita lihat bahwa pembiayaan murabahah telah sesuai dengan syariat Islam.