

TUGAS AKHIR

PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH KOTABUMI

Oleh :
ANI FILMAS RUROH
NPM. 14122498



Program : D-III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
1438 H / 2017 M**

TUGAS AKHIR

PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN
***MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH KOTABUMI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Ahli Madya (A.Md.)**

Oleh :

ANI FILMAS RUROH
NPM. 14122498

Pembimbing : Nizaruddin, S.Ag.,MH

Program : D-III Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
(IAIN) METRO
1438 H / 2017 M

PERSETUJUAN

Judul Tugas Akhir : PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN

MURABAHAH PADA BANK SYARIAH KOTABUMI

Nama : ANI FILMAS RUROH

NPM : 14122498

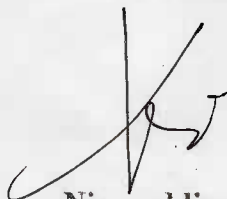
Jurusan : Diploma Tiga (D-III) PerbankanSyari'ah

Fakultas : Ekonomi & Bisnis Islam

MENYETUJUI

Untuk dimunaqosyahkan dalam sidang munaqosyah Fakultas Ekonomi &
Bisnis Islam Intitut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro

Pembimbing



Nizaruddin, S.Ag.,MH
NIP. 19740302 199903 1 001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) METRO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jln. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Kota Metro Lampung 34111

Telp. (0725) 41507. Fax. (0725) 47296 Website : www.metrouniv.ac.id E-mail : iainmetro@etrouniv.ac.id

PENGESAHAN UJIAN
No. B-65/In.28/FEBI/PP.00.9/07/2017

Tugas Akhir dengan Judul : **PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN MURABAHAH**
PADA BANK SYARIAH KOTABUMI disusun oleh Ani Filmas Ruroh, NPM . 14122498
Program : D-III Perbankan Syariah telah diujikan di fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
pada hari/tanggal : Rabu, 21 Juni 2017.

TIM UJIAN TUGAS AKHIR :

Ketua : Nizaruddin, S.Ag.M.H
Penguji I : Liberty, S.E, M.A
Penguji II : H. Azmi Siradjuddin,Lc. M.Hum
Sekretaris : Muhamad Nasrudin, M.H

(Handwritten signatures of the examiners)



Dekan,



Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum
NIP. 197209232000032002

ABSTRAK

PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* PADA BANK SYARIAH KOTABUMI

**ANI FILMAS RUROH
NPM. 14122498**

Salah satu ciri khas bank syariah yaitu tidak menerima atau membebankan bagi hasil serta imbalan lain sesuai dengan akad-akad yang diperjanjikan. Bank Syariah Kotabumi merupakan salah satu lembaga perbankan yang tidak menawarkan produk dan jasa bertentangan dengan Al-Quran dan syari'at Islam. Salah satu kegiatan bank syariah adalah menyalurkan danya dalam bentuk pembiayaan. *Murabahah* merupakan salah satu bentuk penyaluran dana berdasarkan prinsip jual-beli atas barang tertentu. Dalam menyalurkan dananya kepada masyarakat dengan bentuk pembiayaan harus melalui prosedur pembiayaan yang lazim dan sesuai ketentuan yang berlaku dalam dunia perbankan. Prosedur pembiayaan merupakan tata cara dalam melaksanakan pembiayaan yang dilakukan dengan ketentuan-ketentuan pembiayaan yang telah ditetapkan dalam SOP sebuah bank. Oleh karena itu peneliti ingin mengetahui bagaimanakah prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi.

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian lapangan yang bersifat deskriptif yaitu penelitian yang dilakukan untuk pengumpulan data untuk menguji atau menjawab pertanyaan mengenai suatu objek yang akan diteliti. Sumber data yang diperoleh melalui sumber data primer dan sumber data sekunde, dengan menggunakan metode pengumpulan data wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah kualitatif dengan teknik pengambilan kesimpulan menggunakan metode berfikir induktif.

Hasil penelitian pada Bank Syariah Kotabumi menunjukkan bahwa prosedur pembiayaan *murabahah* dari tahap permohonan pembiayaan, investigasi, rapat marketing dan komite, analisa pembiayaan, tahap pencairan hingga tahap pelunasan pada prinsipnya telah sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

ORISINILITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : ANI FILMAS RUROH
NPM : 14122498
Jurusan : Diploma Tiga (D-III) Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi & Bisnis Islam

Menyatakan bahwa Tugas Akhir ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 15 Juni 2017



Yang menyatakan

Ani Filmas Ruroh
NPM. 14122498

MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۗ

Artinya : Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.

(Qs: Al-Maidah:2)

PERSEMBAHAN

Tugas Akhir ini dengan tulus dipersembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku tersayang (Ibu Sari dan Bapak Nasori) yang dengan kasih sayangnya telah mendidik, membimbing, membina, memberikan dorongan baik moril maupun materil dan senantiasa mendoakan dan menantikan keberhasilan dengan kesabaran.
2. Kakakku Septa Meliana Sari dan Adikku Tri Wahyu Ikhsanudin yang tiada henti menghibur dan mendo'akanku.
3. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag selaku Rektor IAIN Metro.
4. Kepada Bapak Nizaruddin, S.Ag.,MH selaku dosen pembimbing yang tak pernah lelah dan sabar memberikan bimbingan dan masukan yang berarti bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
5. Sahabat-sahabatku tercinta Siti Alia, Santiya Pratiwi, Raymond Fadli, Aji Fajar Kurniawan, dan Gusti Ryandhi yang telah menemani dari awal perkuliahan hingga saat ini
6. Kepada Aan Ardhi yang tiada hentinya memberikan semangat dan dorongan selama aku menempuh studi.
7. Teman-teman ku satu angkatan Jurusan D-III Perbankan Syariah khususnya kelas PBS C yang selalu memberi warna dalam setiap langkahku dalam menempuh pendidikan di IAIN Metro

KATA PENGANTAR

Segala puji peneliti haturkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, baik kesehatan jasmani maupun rohani sehingga peneliti dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi”.

Shalawat dan salam peneliti panjatkan kepada sang revolusioner dunia yakni Nabi Muhammad SAW. Dengan perantara Beliau kita bisa mengenal mana yang baik dan mana yang buruk dalam Islam.

Sebagai bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan Diploma Tiga (D3) Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro guna memperoleh Sarjana Amd.

Dalam penyelesaian Tugas Akhir ini, peneliti telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, tidak lupa peneliti menyampaikan terimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Enizar, M.Ag, selaku Rektor IAINMetro.
2. Ibu Dr. Widhiya Ninsiana, M.Hum, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro
3. Ibu Zumaroh, SE.I.,ME.Sy, selaku Ketua Jurusan D-III Perbankan Syari’ah IAIN Metro.
4. Bapak Nizaruddin, S.Ag.,MH selaku Dosen Pembimbing
5. Ibu Reka Yani selaku Direktur Bank Syariah Kotabumi beserta seluruh karyawan Bank Syariah Kotabumi

6. Bapak dan Ibu Dosen/Karyawan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro yang telah menyediakan waktu dan fasilitas guna menyelesaikan Tugas Akhir ini.
7. Rekan-rekan mahasiswa yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada peneliti.

Peneliti menyadari bahwa penelitian Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kesalahan dan kekurangan. Untuk itu diperlukan kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Akhirnya peneliti berharap semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk banyak pihak dalam memahami ilmu pengetahuan Perbankan Syariah.

Metro, 15 Juni 2017
Penulis,

Ani Filmas Ruroh
NPM. 14122498

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN ABSTRAK	iii
HALAMAN PERSETUJUAN	iv
HALAMAN PENGESAHAN	v
ORISINILITAS PENELITIAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Pertanyaan Penelitian	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	7
D. Metode Penelitian	7
1. Jenis dan Sifat Penelitian	7
a. Jenis Penelitian	7
b. Sifat Penelitian.....	8
2. Sumber Data	9
a. Sumber data primer	10
b. Sumber data sekunder	10

3. Teknik Pengumpulan Data.....	11
a. Wawancara	11
b. Dokumentasi	12
4. Tekhnik Analisa data.....	12

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan	14
1. Pengertian Pembiayaan	14
2. Tujuan Pembiayaan.....	16
3. Jenis-jenis Pembiayaan	18
B. <i>Murabahah</i>	19
1. Pengertian <i>Murabahah</i>	19
2. Dasar Hukum <i>Murabahah</i>	20
a. Landasan Syariah	20
b. As-sunah.....	21
c. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang <i>Murabahah</i>	22
3. Syarat dan Rukun Jual-beli	24
a. Syarat jual beli.....	24
b. Rukun jual beli	25
4. Ketentuan <i>Murabahah</i>	27
5. Skema Pembiayaan <i>Murabahah</i>	28
C. Bank Syariah	29
1. Definisi Bank Syariah	29

2. Visi & Misi Bank Syariah	30
a. Visi Bank syariah	30
b. Misi Bank Syariah.....	30
3. Kegiatan Bank Syariah.....	31
a. Penghimpunan dana (<i>Funding</i>).....	31
b. Penyaluran dana (<i>Financing</i>).....	32
c. Pelayanan jasa (<i>Services</i>)	33

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum	34
1. Sejarah Singkat Berdirinya Bank Syariah Kotabumi	34
2. Visi dan Misi Bank Syariah Kotabumi	35
a. Visi Bank Syariah Kotabumi	35
b. Misi Bank Syariah Kotabumi.....	35
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Kotabumi	36
4. Produk-produk Bank Syariah Kotabumi	41
a. Tabungan.....	41
b. Deposito	42
c. Pembiayaan	43
B. Prosedur Pembiayaan <i>Murabahah</i> di Bank Syariah Kotabumi	45
C. Analisa Data	56

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan.....	60
B. Saran.....	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Bimbingan Tugas Akhir
2. Surat Keterangan Bebas Pustaka
3. Kartu konsultasi Bimbingan
4. Outline
5. Alat Pengumpul Data
6. Daftar Riwayat Hidup

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan adalah lembaga yang mempunyai peran utama dalam pembangunan suatu negara. Peran ini terwujud dalam fungsi bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*), yakni menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk kredit atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat.

Dalam Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 berdasarkan prinsip operasionalnya bank dibedakan menjadi dua, yakni bank konvensional yang mendasarkan pada prinsip bunga dan bank berdasarkan prinsip Syariah atau yang kemudian dikenal lazim dikenal dengan bank Syariah. Bank Syariah terdiri dari Bank Perkreditan Rakyat Syariah atau yang saat ini disebut sebagai Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) dan Bank Umum Syariah (BUS).¹

Bank pembiayaan Syariah berfungsi sebagai pelaksana sebagian fungsi bank umum, tetapi ditingkat regional dengan berlandaskan kepada prinsip Syariah pada sistem konvensional dikenal dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Produk yang ditawarkan oleh bank pembiayaan rakyat syariah relatif sempit jika dibandingkan dengan Bank Umum.

Bank Islam atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah, adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam atau

¹ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), h. 1

biasa disebut dengan Bank Tanpa Bunga, adalah lembaga keuangan/perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berlandaskan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi Saw. Atau dengan kata lain, Bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.

Perbankan Syariah adalah suatu sistem perbankan yang dijalankan berdasarkan dasar Syariah (hukum) Islam. Pembentukan sistem ini didasari oleh larangan dalam agama Islam untuk memungut maupun meminjam dengan bunga atau yang disebut dengan riba, serta larangan investasi untuk usaha-usaha yang dikategorikan haram, seperti usaha yang berkaitan dengan produksi makanan/minuman haram, usaha media yang tidak islami, dan lain-lain, di mana hal ini tidak dapat dilakukan pada sistem perbankan konvensional.

Bank Syariah beroperasi atas dasar konsep bagi hasil. Bank Syariah tidak menggunakan bunga sebagai alat untuk memperoleh pendapatan maupun membebaskan bunga atas penggunaan dana dan pinjaman karena merupakan riba yang diharamkan. Berbeda dengan bank non-Syariah, bank Syariah tidak membedakan secara tegas antara sektor moneter dan sektor riil sehingga dalam kegiatan usahanya dapat melakukan transaksi-transaksi sektor riil,

seperti jual beli dan sewa menyewa.² Di samping itu, bank Syariah juga dapat menjalankan kegiatan usaha untuk memperoleh imbalan atas jasa perbankan lain yang tidak bertentangan dengan prinsip Syariah.

Pada sistem operasi bank syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di bank tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil.³ Dana nasabah tersebut kemudian disalurkan kepada mereka yang membutuhkan (misalnya modal usaha), dengan perjanjian pembagian keuntungan sesuai kesepakatan.

Pada bank Syariah, penyaluran dana kepada masyarakat diberikan dalam bentuk pembiayaan dengan menerapkan aturan perjanjian berdasarkan hukum Islam dengan menerapkan imbal hasil berdasarkan prinsip Syariah. Pembiayaan berdasarkan prinsip Syariah menurut Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 adalah penyediaan dana atau tagihan yang dipersamakan dengan itu. Penyediaan tersebut berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antar bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan dana atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁴

Dalam kegiatan penyaluran dana kepada nasabah atau yang sering disebut dengan pembiayaan. Implementasi akad jual beli merupakan salah satu cara yang ditempuh bank dalam rangka menyalurkan dana kepada

² Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Andi, 2015), h. 418

³ *Ibid*, h. 28

⁴ Ikatan Bankir Indonesia, *Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), h.

masyarakat. Salah satu produk bank yang didasarkan pada akad jual beli ini yaitu akad *murabahah*.

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan dengan jelas barang yang diperjualbelikan, termasuk harga pembelian barang kepada pembeli, kemudian ia mensyaratkan atasnya laba/keuntungan dalam jumlah tertentu.⁵

Murabahah diartikan sebagai suatu perjanjian antara bank dengan nasabah dalam bentuk pembiayaan pembelian atas sesuatu barang yang dibutuhkan oleh nasabah. Objeknya bisa berupa barang modal seperti mesin-mesin industri, maupun barang untuk kebutuhan sehari-hari seperti sepeda motor.

Secara sederhana, bahwa jual beli *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut (harga pokok) ditambah dengan keuntungan yang disepakati. Dalam pelaksanaan akad ini, seperti seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu, berapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam persentase dari harga pembeliannya, misalnya 10% atau 20%. Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual-beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts* (NCC), karena dalam *murabahah* ditentukan berapa keuntungan yang ingin diperoleh.

⁵ Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. 127

Salah satu lembaga perbankan Syariah, PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Kotabumi atau biasa disebut dengan Bank Syariah Kotabumi dalam pembiayaan jual-beli menggunakan akad *murabahah*.

Berdasarkan hasil wawancara, dalam pelaksanaan akad ini Bank Syariah Kotabumi menggunakan prinsip *wakalah*. *Wakalah* adalah akad perwakilan antara dua pihak, di mana pihak pertama mewakilkan suatu urusan kepada pihak kedua untuk bertindak atas nama pihak pertama. Selanjutnya, Bank Syariah Kotabumi menjual barang tersebut kepada nasabah ditambah sejumlah keuntungan untuk dibayar oleh nasabah dalam jangka waktu tertentu, sesuai kesepakatan antara bank dengan nasabah.⁶

Penyaluran dana dalam bentuk akad pembiayaan *murabahah* sudah tentu memerlukan suatu ketentuan dalam bentuk prosedur dan persyaratannya di antara Bank Syariah dengan nasabahnya. Pada praktik di Bank Syariah Kotabumi selain didasarkan pada peraturan perundang-undangan yang berlaku, juga ditentukan secara khusus oleh Bank Syariah Kotabumi dalam bentuk Standar Operasional Prosedur (SOP) tertentu.

Berdasarkan hasil survei, prosedur dan persyaratan penyaluran dana berdasarkan akad pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Kotabumi secara garis besar ditentukan dalam 2 (dua) prosedur dan persyaratannya, yaitu: Negosiasi Pembiayaan Murabahah antara Bank dan Calon Nasabah, serta nasabah melengkapi dokumen yang dipersyaratkan meliputi: Dokumen pribadi,

⁶ Wawancara : Bpk Tommy Adriansyah, Manajer Marketing Bank Syariah Kotabumi, 06-04-2017

legalitas usaha dan dokumen pendukung usaha yang akan dijadikan sebagai jaminan pembiayaan.

Setelah nasabah telah melengkapi prosedur persyaratan pembiayaan maka Bank Syariah Kotabumi akan melakukan survei dengan menggunakan prinsip 5C yaitu: *Character, condition, capital, capacity, collateral* kepada nasabah maupun usahanya. Survei inilah yang menentukan apakah bank dapat menyalurkan dananya kepada nasabah tersebut atau tidak. Prosedur ini juga dilakukan agar dapat meminimalisir risiko yang akan terjadi di kemudian hari.⁷

Dengan latar belakang di atas, penyusun tertarik untuk melihat secara jelas dengan mencoba melakukan penelitian mengenai pelaksanaan akad *murabahah* untuk pembiayaan jual beli dengan akad *murabahah* yang dilakukan oleh lembaga keuangan tersebut kepada nasabahnya. Dalam penelitian ini penyusun mengambil judul “Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank Syariah Kotabumi”

B. Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah pokok dalam penelitian ini adalah: “Bagaimana Prosedur Pengajuan Pembiayaan *Murabahah* Pada Bank Syariah Kotabumi (tahun 2017) ?”

⁷ Survei Bank Syariah Kotabumi, 25 Januari 2017

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan pertanyaan masalah seperti yang dikemukakan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan prosedur pengajuan pembiayaan *Murabahah* di Bank Syariah Kotabumi..

2. Manfaat Penelitian

Bagi penulis penelitian untuk tugas akhir ini mempunyai berbagai manfaat. Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu:

a. Secara teoritis

Untuk memperkaya ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan pembiayaan akad *murabahah* dengan memberikan kuasa kepada nasabah atas nama bank.

b. Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi masyarakat yang menggunakan jasa pembiayaan *murabahah*, terutama bagi yang membutuhkan tambahan modal maupun untuk melakukan investasi.

D. Metode Penelitian

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis Penelitian

Penelitian yang dipakai oleh peneliti termasuk jenis penelitian lapangan (*field research*). Penelitian lapangan yaitu suatu

penelitian yang dilakukan di lapangan atau di lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai yang terjadi di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.⁸

Jenis dan sifat penelitian ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk mempelajari secara intensif, terperinci dan mendalam, tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi suatu social, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat. Adapun maksud dari pengertian di atas adalah penelitian yang mempelajari secara mendalam tentang Implementasi prosedur pengajuan pembiayaan *Murabahah* terhadap nasabah.

b. Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi penelitian deskriptif juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi. Penelitian deskriptif bertujuan untuk pemecahan masalah secara sistematis dan faktual mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat populasi.⁹

Sedangkan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang dapat menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau pelaku yang diamati. Metode ini

⁸ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h. 96

⁹ W Gulo, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT Grasindo, 2004), h. 19

juga digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, dengan tujuan untuk menguji *hipotesis* yang telah ditetapkan. Jadi yang dimaksud dengan penelitian dekriptif kualitatif adalah berupa keterangan–keterangan bukan berupa angka–angka hitungan.¹⁰

Artinya dalam penelitian ini memberikan gambaran dan keterangan-keterangan mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, dan prosedur pemberian pembiayaan dari Bank Syariah tersebut.

2. Sumber Data

Sumber data adalah subjek dari mana data dapat diperoleh.¹¹ Dikarenakan sumber data merupakan salah satu hal yang sangat menentukan keberhasilan suatu penelitian.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yaitu sebagai berikut:¹²

a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah orang-orang yang terkait di dalam suatu tempat penelitian. Sumber data primer dalam penelitian ini yaitu bapak Tommy Adriansyah sebagai *Manajer Marketing*,

¹⁰Moh Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif-Kualitatif* (Yogyakarta: UIN-Maliki Press, 2010), h. 172

¹¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2006), h. 129

¹² <https://teorionline.wordpress.com/service/metode-pengumpulan-data/>, pada tanggal 04-05-2017, pukul 19:59 WIB

bapak Jajang Sutisna sebagai *Legal Officer* dan bapak Agus Prasetyo sebagai *Account Officer*.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder biasanya telah tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen, misalnya data mengenai keadaan *demografi* suatu daerah, data mengenai produktifitas suatu perguruan tinggi, data mengenai persediaan pangan suatu daerah, dan lain sebagainya.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan teknik yang dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian.¹³ Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan pada Bank Syariah Kotabumi mengenai pembiayaan dengan akad Murabahah.

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, antara lain:

a. Wawancara

Wawancara adalah suatu bentuk komunikasi *verbal*. Komunikasi *verbal* yaitu semacam percakapan yang bertujuan memperoleh informasi. Wawancara juga merupakan pertemuan

¹³W Gulo, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: PT Grasindo, 2004), h. 115

dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.¹⁴

Dalam hal ini, penulis langsung mengajukan pertanyaan kepada bapak Tommy Adriansyah sebagai *Manajer Marketing*, bapak Jajang Sutisna sebagai *Legal Officer* dan bapak Agus Prasetyo sebagai *Account Officer*. Pertanyaan yang diajukan adalah seputar implementasi pengajuan pembiayaan dengan akad *Murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi.

Ada tiga jenis teknik wawancara, yaitu wawancara terstruktur, wawancara semi terstruktur dan wawancara tidak terstruktur. Dari ketiga jenis tersebut, peneliti menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur dalam mengajukan pertanyaan kepada pihak bank. Sistem atau teknik wawancara ini dilakukan dalam bentuk model wawancara yang tidak terstruktur yaitu berupa dialog/tanya jawab, hal ini dilakukakan agar yang diwawancarai tidak kaku dalam menjawab pertanyaan, sehingga data-data dapat diperoleh semaksimal mungkin, akan tetapi tidak menyimpang dari standar pertanyaan yang dibutuhkan dan lebih diarahkan pada hal-hal yang menjadi objek permasalahan.¹⁵

b. Dokumentasi

Merupakan teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data berupa data-data tertulis yang mengandung keterangan dan

¹⁴ Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2011), h.105

¹⁵ *Ibid*, h. 109

penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual dan sesuai dengan masalah penelitian.¹⁶ Dalam penelitian ini dokumen yang digunakan seperti dokumen Bank Syariah Kotabumi untuk melihat sejarah umum PT. BPRS Kotabumi dan dari pemberian pembiayaan dengan akad *Murabahah* yang diberikan kepada nasabahnya sesuai syariat Islam.

4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan upaya yang dilakukan dengan cara bekerja dengan data, menemukan pola, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, menemukan apa yang dapat diceritakan.¹⁷

Metode analisis data yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode analisis kualitatif karena data yang diperoleh dalam bentuk uraian. Analisis data kualitatif tersebut menggunakan cara berfikir induktif. Cara berfikir induktif adalah cara berfikir yang berawal dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa tersebut ditarik kesimpulan.

Berdasarkan keterangan diatas maka dalam menganalisis data peneliti menggunakan data yang diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif dari informasi tentang implementasi pembiayaan dengan akad *Murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi.

¹⁶ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014), h. 186

¹⁷ *Ibid*, h. 248

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Bank sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) selain melakukan kegiatan penghimpunan dana dari masyarakat, ia juga akan menyalurkan dana tersebut ke masyarakat dalam bentuk kredit atau pembiayaan. Istilah kredit banyak dipakai dalam perbankan konvensional yang berbasis pada bunga (*interest based*), sedangkan dalam perbankan syariah lebih dikenal dengan istilah pembiayaan (*financing*) yang berbasis pada keuntungan riil yang dikehendaki (*margin*) ataupun bagi hasil (*profit sharing*).¹

Pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank syariah, yaitu pemberian fasilitas penyediaan dana untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang memerlukan pembiayaan baik untuk komersial maupun nonkomersial atau menyalurkan pembiayaan kepada masyarakat. Tugas pokok ini diatur dalam Undang-Undang Perbankan Syariah Nomor 21 Tahun 2008.²

Menurut Undang-Undang Perbankan No. 10 Tahun 1998, *pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dan pihak lain*

¹ Khotibul Umam, *Perbankan Syariah, Dasar-dasar dan Dinamika Perkembangannya di Indonesia* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), h. 101

² Ikatan Bankir Indonesia, *Mengelola Bisnis Pembiayaan, Bank Syariah* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015), h. VIII

yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.³ Di dalam perbankan syariah, pembiayaan yang diberikan kepada pihak pengguna dana berdasarkan pada prinsip syariah. Aturan yang digunakan yaitu sesuai dengan hukum Islam.

Pembiayaan merupakan fungsi bank dalam menjalankan fungsi penggunaan dana. Dalam kaitan dengan perbankan maka ini merupakan fungsi yang terpenting. Dari pembiayaan yang dikeluarkan atau disalurkan bank diharapkan dapat mendapatkan hasil. Tingkat penghasilan dari pembiayaan (*yield on financing*) merupakan tingkat penghasilan tertinggi bagi bank. Sesuai dengan karakteristik dari sumber dananya, pada umumnya bank komersial memberikan pembiayaan berjangka pendek dan menengah, meskipun beberapa jenis pembiayaan dapat diberikan dengan jangka waktu yang lebih panjang. Tingkat penghasilan dari setiap jenis pembiayaan juga bervariasi, tergantung pada prinsip pembiayaan yang digunakan dan sektor usaha yang dibiayai.⁴

Berdasarkan keterangan tersebut bahwa pembiayaan merupakan penyediaan uang atau tagihan dengan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan tertentu oleh suatu pihak dengan pihak lain atau pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan bagi hasil yang telah disepakati bersama.

³ Ismail, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 106

⁴ Muhamad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015), h.

2. Tujuan Pembiayaan

Secara umum, tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok besar, yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro, dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:

- a. Peningkatan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat mealkukan akses ekonomi. Dengan demikian, dapat meningkatkan tararf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha, artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas, artinya adanya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha agar mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru, artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, amka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.⁵

Tujuan pembiayaan untuk tingkat makro merupakan tujuan pembiayaan dengan artian luas juga mencakup untuk kesejahteraan masyarakat umum.

⁵ Veithzal Rivai, Arviyan Arifin, *Islamic Banking* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010), h.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk:

- a. Upaya mengoptimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- b. Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko mkekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- c. Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia seras sumber daya modal. Jika, sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada. Maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.
- d. Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara dan ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.⁶

Adapun tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro merupakan tujuan pembiayaan dengan artian yang lebih sempit, tujuan ini merupakan tujuan yang dimiliki oleh setiap bank dalam melakukan kegiatan usahanya.

Dalam membahas tujuan pembiayaan, mencakup lingkup yang luas. Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu sebagai berikut:

- a. *Profitability*, yaitu tujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Oleh karena itu, bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada usaha-usaha nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah ditermannya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan (*safety*) dan sekaligus juga unsur keuntungan

⁶ *Ibid*, h. 683

(*profitability*) dari suatu pembiayaan, sehingga kedua unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian, keuntungan merupakan tujuan dari pemberi pembiayaan yang terjelma dalam bentuk hasil yang diterima.

- b. *Safety*, keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar-benar tercapai tanpa hambatan yang berarti. Oleh karena itu, dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan (*profitability*) yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.⁷

Berdasarkan dua fungsi pembiayaan di atas dapat dipahami bahwa dalam pembiayaan harus memenuhi kedua unsur tersebut yaitu keuntungan (*Profitability*) dan keamanan (*Safety*). Pembiayaan akan berpengaruh pada peningkatan *profitabilitas* bank yang tercermin pada perolehan laba. Dengan adanya peningkatan laba usaha bank akan menyebabkan kenaikan tingkat profitabilitas bank. Keuntungan pembiayaan dapat tercapai dengan meningkatkan unsur keamanan agar modal, barang atau jasa yang diberikan benar-benar terjamin pengembaliannya.

3. Jenis-jenis Pembiayaan

- a. Dilihat dari Tujuannya
 - 1.) Pembiayaan Investasi
 - 2.) Pembiayaan modal kerja
 - 3.) Pembiayaan Konsumsi
- b. Dilihat dari Jangka Waktunya
 - 1.) Pembiayaan Jangka Pendek (minimal 1 tahun)
 - 2.) Pembiayaan Jangka Menengah (1-3 tahun)
 - 3.) Pembiayaan Jangka Panjang (minimal 3 tahun)
- c. Pembiayaan dilihat dari Sektor Usaha
 - 1.) Sektor Industri (industri elektronik, pertambangan, tekstil dan lain-lain)
 - 2.) Sektor Perdagangan

⁷ *Ibid*, h.711

- 3.) Sektor Pertanian, Peternakan, Perikanan dan Perkebunan
- 4.) Sektor Jasa (jasa pendidikan, rumah sakit, angkutan dan lainnya)
- 5.) Sektor Perumahan
- d. Pembiayaan dilihat dari Segi Jaminan
 - 1.) Pembiayaan dengan Jaminan
 - 2.) Pembiayaan tanpa Jaminan
- e. Pembiayaan dilihat dari Jumlahnya.
 - 1.) Pembiayaan Retail (maksimal Rp.350 juta)
 - 2.) Pembiayaan Menengah (Rp.350 juta – Rp.5 milyar)
 - 3.) Pembiayaan Korporasi (lebih dari 5 milyar)⁸

Berdasarkan jenis-jenis pembiayaan di atas bahwa terdapat perbedaan dalam masing-masing pemberian pembiayaan. Perbedaan masing-masing jenis pembiayaan disebabkan karena adanya perbedaan tujuan penggunaannya. Perbedaan ini juga akan berpengaruh pada cara pencairan, pembayaran angsuran, dan jangka waktunya.

Adanya jenis-jenis pembiayaan agar pembiayaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan nasabah dan kemampuan nasabah dalam membayar kembali pembiayaannya, sehingga nasabah dapat meng-estimasikan keuangannya dengan tepat.

B. Murabahah

1. Pengertian *Murabahah*

Murabahah adalah akad jual beli atas barang tertentu, di mana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada pembeli kemudian menjual kepada pihak pembeli dengan mensyaratkan keuntungan yang diharapkan sesuai jumlah tertentu. Dalam akad *murabahah*, penjual menjual barangnya dengan meminta kelebihan atas harga beli dengan harga jual. Perbedaan

⁸ Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 113-119

antara harga beli dan harga jual barang disebut dengan *margin* keuntungan.⁹

Dalam aplikasi bank Syariah, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga yang lebih tinggi dibanding dengan harga beli yang dilakukan oleh bank syariah. Pembayaran atas transaksi *murabahah* dapat dilakukan dengan cara membayar sekaligus pada saat jatuh tempo atau melakukan pembayaran angsuran selama jangka waktu yang disepakati.

2. Dasar Hukum Murabahah

a. Landasan Syariah

1.) Al-Qur'an

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

“Dan Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”

(al-Baqarah: 275)¹⁰

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

⁹ *Ibid*, h. 138

¹⁰ Departemen Agama, Al-Qur'an dan Terjemah, QS. Al-Baqarah : 275. Tahun 1971

“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” (an-Nisaa’: 29)¹¹

Menurut ayat diatas Allah mengharamkan orang beriman untuk memakan, memanfaatkan, menggunakan (dan segala bentuk transaksi lainnya) harta orang lain dengan jalan yang bathil, yaitu yang tidak dibenarkan oleh syariat. Sebagai umat Islam boleh melakukan transaksi terhadap harta orang lain dengan jalan perdagangan dengan saling ridho, saling ikhlas. Berdasarkan ayat ini Allah juga melarang untuk bunuh diri, baik membunuh diri sendiri maupun saling membunuh. Allah memerangkan semua ini sebagai wujud kasih sayang, karena Allah itu maha kasih sayang kepada umat Islam.

2.) As-Sunah

عَنْ سُهَيْبِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ : ثَلَاثٌ فِيهِنَّ
الْبَرَكَهَاتُ : الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ وَالْمَقَارَضَةُ وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ لِلْبَيْتِ لَا لِلْبَيْعِ

(رواه ابن ماجه)

Dari Su'aib Ar Rumi r.a., bahwa Rasulullah bersabda: “Tiga perkara yang di dalamnya terdapat keberkatan yaitu; jual beli secara tangguh, *muqaradhah* (nama lain dari *mudarabah*). Dan

¹¹ Departemen Agama, Al-Qur'an dan Terjemah, QS. An-Nisaa' : 29. Tahun 1971

mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk jual beli. (HR. Ibnu Majah)¹²

Dalam firman Allah dan hadist tersebut jelas bahwa jual beli itu diharamkan dan tidak perlu diragukan lagi asalkan transaksi jual beli yang dilakukan tidak ada unsur pemaksaan, sementara riba itu juga jelas diharamkan.

b. Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*

Pertama : Ketentuan Umum *Murabahah* dalam Bank Syariah

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *Murabahah* dalam bank syariah
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah bebas riba
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang
- 6) 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
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah
- 9) 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

Kedua : Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

¹² Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 2011), h.136

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang
- 3) 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
- 4) Dalam jual-beli in bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan
- 5) Jika nasabah kemudian menolak memberi barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah
- 7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:
 - a) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga
 - b) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan terbut ‘ dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya

Ketiga: Jaminan dalam *Murabahah*

- 1) Jaminan dalam *Murabahah* dibolehkan agar nasabah serius dengan pesanannya
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang

Keempat: Utang dalam *Murabahah*

- 1) 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.
- 2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya
- 3) 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

Kelima: Penundaan Pembayaran dalam *Murabahah*

- 1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian utangnya
- 2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan disengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musawarah

Keenam: Bangkrut dalam *Murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.¹³

Jual-beli merupakan transaksi yang dilakukan oleh pihak penjual dan pembeli atas suatu barang dan jasa yang menjadi objek transaksi jual-beli. Akad jual-beli dapat diaplikasikan dalam pembiayaan *murabahah* yang diberikan oleh bank sesuai ketentuan-ketentuan yang telah dicantumkan dalam Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

Di dalam fatwa tersebut telah disebutkan tentang ketentuan-ketentuan atau aturan-aturan yang harus dipatuhi dalam pemberian pembiayaan *murabahah* dalam bank Syariah.

¹³ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah* (Jakarta: Kencana, 2015), h. 195-197

3. Syarat dan Rukun Jual Beli *Murabahah*

a. Syarat Jual Beli

1.) Pihak yang Berakad

Pihak yang melakukan akad harus ikhlas dan memiliki kemampuan untuk melakukan transaksi jual beli, misalnya sudah cakap hukum.

2.) Obyek Jual Beli

- a. Barangnya ada atau kesanggupan dari penjual untuk mengadakan barang yang akan dijual. Bila barang belum ada, dan masih diadakan, maka barang tersebut harus sesuai dengan pernyataan penjual (jenis, spesifikasi, kualitas, dan kuantitasnya).
- b. Barang yang akan dijual adalah milik sah penjual, yang dibuktikan dengan buku kepemilikan.
- c. Barang yang diperjualbelikan merupakan barang berwujud.
- d. Barang yang diperjualbelikan adalah barang halal.

3.) Harga

- a.) Harga jual yang ditawarkan oleh bank merupakan harga beli ditambah dengan *margin* keuntungan.
- b.) Harga jual tidak boleh berubah selama masa perjanjian.
- c.) Sistem pembayaran dan jangka waktu pembayaran disepakati bersama antar penjual dan pembeli.¹⁴

Agar jual-beli sah dan halal, transaksi yang berlangsung haruslah memenuhi rukun dan syarat jual beli. Syarat merupakan suatu perkara yang wajib dilaksanakan yang menentukan sah atau tidaknya suatu perbuatan atau ibadah dan ia berada di luar perbuatan atau ibadah tersebut.

Jika syarat jual-beli belum atau kurang terpenuhi maka jual-beli tersebut dapat dikatakan tidak sah

b. Rukun Jual Beli

1.) Penjual

Adalah pihak yang memiliki objek barang yang akan diperjualbelikan. Dalam transaksi perbankan Syariah, maka pihak penjualnya adalah bank Syariah.

¹⁴ Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 2011), h. 136-138

2.) Pembeli

Merupakan pihak yang ingin memperoleh barang yang diharapkan, dengan membayar sejumlah uang tertentu kepada penjual. Pembeli dalam aplikasi bank Syariah adalah nasabah.

3.) Objek Jual Beli

Merupakan barang yang akan digunakan sebagai objek transaksi jual beli. Obyek ini harus ada fisiknya. Barang yang boleh digunakan sebagai objek jual beli adalah sebagai berikut:

- a.) Rumah
- b.) Kendaraan bermotor dan/atau alat transportasi
- c.) Pembelian alat-alat industri
- d.) Pembelian pabrik, gudang, dan aset tetap lainnya.
- e.) Pembelian aset yang tidak bertentangan dengan syariah Islam.

4.) Harga

Setiap transaksi jual beli harus disebutkan dengan jelas harga jual yang disepakati antara penjual dan pembeli.

5.) Ijab Kabul

Merupakan kesepakatan penyerahan barang dan penerimaan barang yang diperjualbelikan. Ijab kabul harus disampaikan secara jelas atau dituliskan untuk ditandatangani oleh penjual dan pembeli.¹⁵

Menurut rukun dan syarat di atas dapat dipahami bahwa dalam prosedur pembiayaan *murabahah* setiap nasabah harus memenuhi rukun dan syarat di atas.

Rukun merupakan sesuatu perkara yang wajib dilaksanakan yang menentukan sah atau tidaknya suatu perbuatan atau ibadah. Dimana dalam rukunnya (jual-beli) harus ada pelaku akad, objek akad, dan *sighat*.

Berdasarkan rukun dan syarat di atas dikatakan sah dalam pembiayaan *murabahah* jika kedua rukun dan syarat pembiayaan *murabahah* terpenuhi.

¹⁵ *Ibid.*,

4. Ketentuan Murabahah

Berbagai ketentuan secara umum pada pembayaran dengan akad murabahah sebagai berikut:

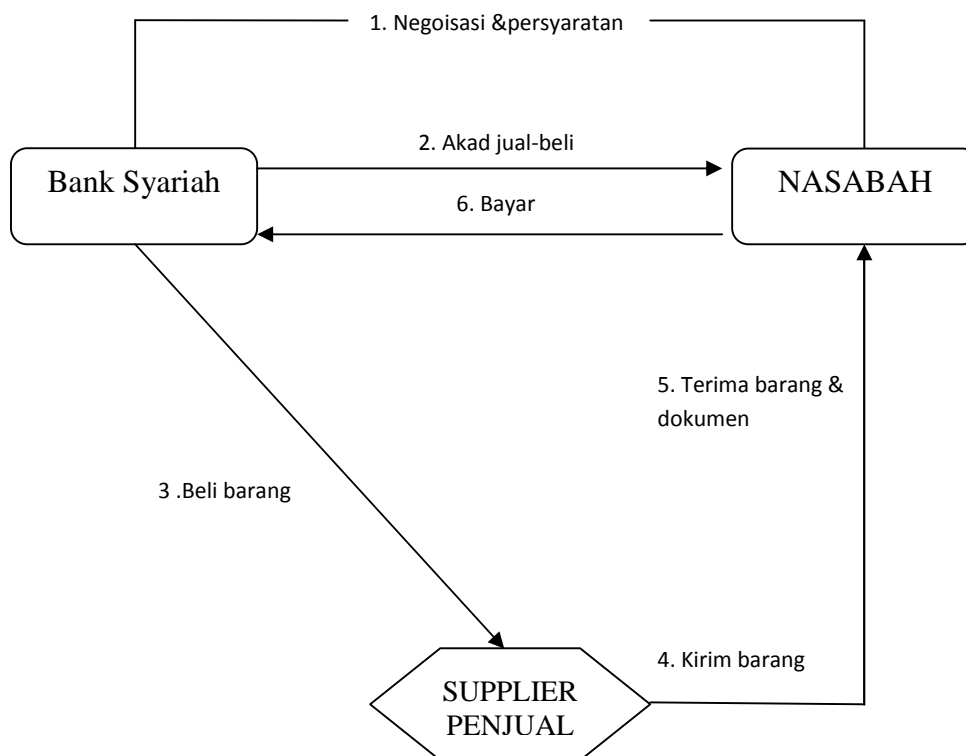
- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam
- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, 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.¹⁶

Berdasarkan ketentuan umum pada pembayaran dengan akad *murabahah* tersebut bahwa dalam melakukan pembiayaan *murabahah* harus dengan akad yang bebas riba dan dalam transaksi tersebut harus sesuai dengan syariat Islam. Bank dan nasabah harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian dan pembayaran agar mendapatkan kesepakatan yang disepakati oleh kedua belah pihak.

¹⁶ Djoko Muljono, *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah* (Yogyakarta: Andi, 2014), h. 431

5. Skema Pembiayaan *Murabahah*

Dalam pembiayaan *murabahah* sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual-beli, yaitu bank Syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.



Skema 1. 1

Pembiayaan *Murabahah*

Keterangan:

1. Bank Syariah dan nasabah melakukan negoisasi tentang rencana transaksi jual beli yang akan dilaksanakan. Poin negoisasi meliputi jenis barang yang akan dibeli, kualitas barang, dan harga jual
2. Bank Syariah melakukan akad jual beli dengan nasabah, di mana bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Dalam akad jual beli ini, ditetapkan barang yang menjadi objek jual beli yang telah dipilih oleh nasabah, dan harga jual barang

3. Atas dasar akad yang dilaksanakan antara bank Syariah dan nasabah, maka bank Syariah membeli barang dari *supplier*/penjual. Pembelian yang dilakukan oleh bank Syariah ini sesuai dengan keinginan nasabah atas perintah bank syariah
4. *Supplier* mengirimkan barang kepada nasabah atas perintah bank Syariah
5. Nasabah menerima barang dari *supplier* dan menerima dokumen kepemilikan barang tersebut
6. Setelah menerima barang dan dokumen, maka nasabah melakukan pembayaran. Pembayaran yang lazim dilakukan oleh nasabah ialah dengan cara angsuran.¹⁷

Berdasarkan skema pembiayaan *murabahah* di atas, bank merupakan penjual atas objek barang dan nasabah merupakan pembeli. Bank menyediakan barang yang dibutuhkan oleh nasabah dengan membeli barang dari *supplier*, kemudian menjualnya kepada nasabah dengan harga beli yang dilakukan oleh bank Syariah.

C. Bank Syariah

1. Definisi Bank Syariah

Bank Syariah adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan (*financing*) dan jasa-jasa lainnya dalam lalu lintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.¹⁸

Bank Syariah ialah bank yang berasaskan, antara lain, pada asas kemitraan, keadilan, transparansi dan *universal* serta melakukan kegiatan usaha perbankan berdasarkan prinsip Syariah.¹⁹

¹⁷ Ismail, *Perbankan Syari'ah* (Jakarta: Kencana, 201) , h. 140

¹⁸ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015), h. 15

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syariah* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2015), h. 5

Bank Syariah sendiri beroperasi tidak mengandalkan bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil dan *margin* keuntungan. Akad dan produknya pun dikembangkan berdasarkan dari Al-Quran dan hadits.

2. Visi dan Misi Bank Syariah

a. Visi Bank Syariah

“Terwujudnya sistem perbankan Syariah yang kompetitif, efisien dan memenuhi prinsip kehati-hatian yang mampu mendukung sektor riil secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil (*shared based financing*) dan transaksi riil dalam kerangka keadilan, tolong menolong, menuju kebaikan guna mencapai kemaslahatan masrakat.”²⁰

b. Misi Bank Syariah

- 1.) Melakukan kajian dan penelitian tentang kondisi, potensi serta kebutuhan perbankan Syariah secara berkesinambungan.
- 2.) Mempersiapkan konsep dan melaksanakan pengaturan dan pengawasan berbasis resiko guna menjamin kesinambungan operasional perbankan Syariah yang sesuai dengan karakteristiknya.
- 3.) Mempersiapkan infrastruktur guna peningkatan efisiensi operasional perbankan Syariah.

²⁰ Zainuddin Ali, *Hukum Perbankan Syariah*, (Jakarta: Sinar Grafika, 2008), h. 8

- 4.) Mendesain kerangka *entry dan exit* perbankan syariah yang dapat mendukung stabilitas sistem perbankan.²¹

3. Kegiatan Bank Syariah

Kegiatan bank Syariah yaitu menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dan investasi, menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan dana dari bank, dan juga memberikan pelayanan dalam bentuk jasa perbankan Syariah. Berikut adalah penjelasan tentang kegiatan kegiatan bank Syariah, yaitu sebagai berikut:

a. Penghimpunan Dana (*Funding*)

Bank Syariah menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk titipan dengan menggunakan akad *wadiah* dan dalam bentuk investasi dengan menggunakan akad *mudharabah*. *Wadiah* merupakan akad antara pihak pertama (nasabah) dengan pihak kedua (bank), dimana pihak pertama menitipkan dananya kepada pihak kedua dan pihak kedua memanfaatkan titipan pihak pertama dalam transaksi yang diperbolehkan Islam. *Mudharabah* merupakan akad antara pihak yang memiliki dana kemudian menginvestasikan dananya atau disebut juga *shahibul maal* dengan pihak kedua tau 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 syariat Islam.²²

Dalam penghimpunan dana (*funding*), bank Syariah merupakan tempat yang aman untuk melakukan investasi dan menyimpan dan (uang). Dengan menyimpan uangnya di bank, nasabah akan mendapatkan keuntungan berupa *return* (imbalan) atas uang yang diinvestasikan yang besarnya tergantung kebijakan masing-masing

²¹ *Ibid.*,

²² Ismail, *Perbankan Syari'ah*, (Jakarta: Prenada Group, 2011) h. 42

bank Syariah serta tergantung pada hasil yang diperoleh bank Syariah.

Dalam menghimpun dana pihak ketiga, bank menawarkan produk titipan investasi dan titipan antara lain; giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, tabungan *mudharabah*, dan deposito *mudharabah*, serta investasi Syariah lainnya yang diperkenankan sesuai dengan sistem operasional bank Syariah.

b. Penyaluran Dana (*Financing*)

Fungsi yang selanjutnya adalah menyalurkan dana kepada masyarakat yang membutuhkan (*user of fund*). Menyalurkan dana merupakan aktivitas yang sangat penting bagi bank Syariah. bank Syariah akan memperoleh *return* atas dana yang dsalurkan. Pembiayaan bank Syariah dibagi dalam beberapa jenis, antara lain:

- 1) Transaksi bagi hasil dalam bentuk *mudharabah* dan *musyarakah*.
- 2) Transaksi sewa menyewa dalam bentuk *ijarah muntahiya bit tamlik*
- 3) Transaksi jual beli dalam bentuk piutang *murabahah*, *salam* dan *istishna'*
- 4) Transaksi pinjam meminjam dalam bentuk piutang *qardh*
- 5) Transaksi sewa menyewa jasa dalam bentuk *ijarah* untuk transaksi multijasa²³

Kegiatan penyaluran dana kepada masyarakat merupakan aktivitas yang dapat menghasilkan keuntungan berupa pendapatan margin keuntungan dan bagi hasil, juga untuk memanfaatkan dana yang *idle (idle fund)*.

²³ *Ibid.*,

Bank tidak boleh membiarkan dana masyarakat mengendap. Dana nasabah investor harus segera disalurkan kepada masyarakat yang membutuhkan agar memperoleh pendapatan.

c. Pelayanan Jasa (*Services*)

Pelayanan jasa bank syari'ah 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 lainnya. Aktivitas pelayanan jasa merupakan aktivitas yang diharapkan oleh bank Syariah untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari fee atas pelayanan jasa bank.²⁴

Aktivitas pelayanan jasa merupakan aktivitas yang diharapkan oleh bank Syariah untuk dapat meningkatkan pendapatan bank yang berasal dari *fee* atas pelayanan jasa bank.

²⁴ *Ibid.*, h. 43

BAB III

PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Berdirinya Bank Syariah Kotabumi

PT. BPR Syariah Kotabumi adalah merupakan bentuk Investasi penanaman modal oleh Pemerintah Kabupaten Lampung Utara dalam bentuk Badan Usaha Milik Daerah di bidang jasa perbankan, BUMD ini mulai beroperasi pada tanggal 29 Juli 2008 diresmikan oleh Gubernur Lampung Bpk. Drs. Syamsurya Ryacudu dengan modal dasar Rp. 15.000.000.000,- (Lima belas milyar Rupiah) dari jumlah modal dasar tersebut, modal yang sudah disetor kepada PT. BPR Syariah Kotabumi per desember 2015 adalah sebesar Rp. 10.525.000.000,- (Sepuluh milyar lima ratus dua puluh lima juta Rupiah) berdasarkan persentase kepemilikan saham, maka Pemerintah Kabupaten Lampung Utara merupakan Pemilik Saham Pengendali (PSP) karena memiliki 99,76 % dari total seluruh saham PT. BPR Syariah Kotabumi. Setelah tujuh tahun beroperasi, PT. BPR Syariah Kotabumi semakin maju dan berkembang. Berdasarkan data yang ada bahwa perseroan berhasil menghimpun dana masyarakat dari berbagai kalangan masyarakat yang berada di Propinsi Lampung, Sumatera Barat, Sumatera Selatan, Bangka Belitung. Produk yang menjadi andalan untuk menghimpun dana adalah produk Deposito dengan bagi hasil yang sangat tinggi.

PT. BPR Syariah Kotabumi atau selanjutnya disebut dengan Bank Syariah Kotabumi berlokasi di Jl. Soekarno-Hatta No. 181/45 Tanjung Harapan Kotabumi, Lampung Utara sebagai kantor pusat dan memiliki dua kantor cabang yang terletak di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No. 25D Gedong Meneng Bandar Lampung dan Jl. Brawijaya Panaragan Tulang Bawang Barat, serta memiliki satu kantor kas yang berlokasi di Jl. Baturaja Pasar Bukit Kemuning Lampung Utara.¹

2. Visi dan Misi Bank Syariah Kotabumi

a. Visi Bank Syariah Kotabumi

Menjadi Bank Syariah yang dapat berdaya saing serta berpartisipasi dalam membangun daerah untuk menuju kemakmuran dan kesejahteraan Umat.

b. Misi Bank Syariah Kotabumi

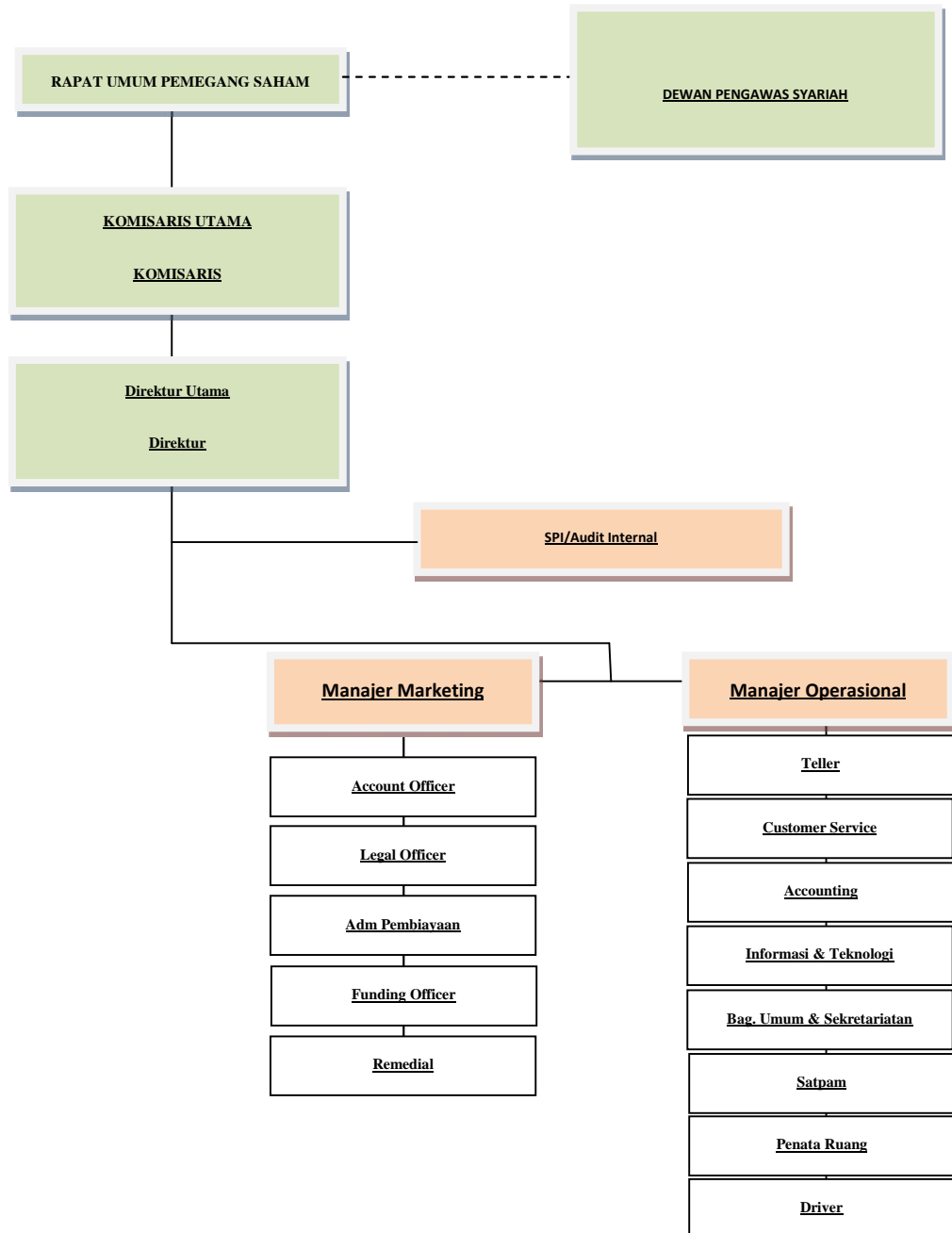
- 1) Berpartisipasi dalam membangun daerah, memberikan pelayanan dan jasa perbankan dengan menggunakan prinsip-prinsip Syariah sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
- 2) Mengajak seluruh masyarakat untuk menghindari praktik pelepas uang (rentenir).
- 3) Mengajak masyarakat untuk meningkatkan persatuan dan kesatuan (*Ukhuwwah Islamiah*) Meningkatkan taraf ekonomi serta mengajak mereka untuk bersama mengembangkan sistem ekonomi Islam untuk mewujudkan masyarakat yang makmur dan sejahtera.²

¹ Berdasarkan Dokumentasi pada Bank Syariah Kotabumi

² Berdasarkan Dokumentasi pada Bank Syariah Kotabumi

3. Struktur Organisasi Bank Syariah Kotabumi³

STRUKTUR ORGANISASI PT. BPR SYARIAH KOTABUMI



³ Berdasarkan Dokumentasi pada Bank Syariah Kotabumi

Struktur organisasi merupakan sarana yang menentukan keberhasilan perusahaan dengan adanya struktur organisasi berarti telah terdapat pembagian tugas yang jelas dan tegas untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Berikut adalah tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian (Job Description) Bank Syariah Kotabumi :

a. Dewan Pengawas Syariah (DPS)

Tugas dari Dewan Pengawas Syariah adalah sebagai berikut :

- 1.) Menyetujui rencana pembiayaan tahunan termasuk rencana pemberian pembiayaan terhadap pemberian terkait dengan bank dan pembiayaan kepada nasabah-nasabah besar tertentu yang akan tertuang dalam rencana kerja bank yang disampaikan kepada Bank Indonesia.
- 2.) Mengawasi proses pelaksanaan pemberian pembiayaan tersebut berkaitan dengan syariat Islam.
- 3.) Meminta penjelasan dan atau pertanggung jawaban direksi serta meminta langkah-langkah perbaikan apabila rencana pembiayaan tersebut menyimpang dari unsur syariah.
- 4.) Menerbitkan produk baru yang diperlukan atas usulan pengurus.

b. Dewan Komisaris

Tugas dari Dewan Komisaris adalah sebagai berikut :

- 1.) Menyetujui rencana pembiayaan tahunan termasuk rencana pemberian pembiayaan kepada pihak yang terkait dengan bank

dan pembiayaan kepada nasabah-nasabah besar tertentu yang akan tertuang dalam rencana kerja bank.

- 2.) Mengawasi pengawasan rencana pembiayaan-pembiayaan tersebut
- 3.) Meminta penjelasan dan atau pertanggung jawaban direksi serta meminta langkah-langkah perbaikan apabila rencana pemberian pembiayaan tersebut menyimpang dari rencana yang telah dibuat
- 4.) Meminta penjelasan dan atau pertanggungjawaban direksi mengenai perkembangan dan kualitas portofolio pembiayaan secara keseluruhan termasuk pembiayaan yang diberikan kepada pihak-pihak terkait dan bank terhadap nasabah-nasabah tertentu.

c. Dewan Direksi

Tugas dari Dewan Direksi adalah sebagai berikut :

- 1.) Menyusun dan bertanggung jawab atas penyusunan rencana pembiayaan yang akan dituangkan dalam rencana kerja bank serta memastikan bahwa pelaksanaannya sesuai rencana
- 2.) Bertanggung jawab atas pelaksanaan langkah-langkah perbaikan atas hasil evaluasi dan saran-saran hasil komite pembiayaan
- 3.) Memastikan kesertssn bank terhadap prinsip kehati-hatian prinsip syariah, serta ketentuan perundang-undangan dan peraturan yang berlaku di perundang-undangan

d. Internal Audit

Internal audit merupakan kerja pelaksanaan fungsi pengawasan. Pengawasan dan pemeriksaan yang dilakukan meliputi seluruh pelaksanaan kegiatan perusahaan guna untuk melindungi kekayaan perusahaan dari segala kemungkinan resiko. Internal audit berlangsung jawab kepada Direksi.

e. Marketing

- 1.) Membantu direksi dalam menyusun perencanaan program bagian marketing
- 2.) Membuat dan menyusun aktivitas rencana kerja dalam ruang lingkup bagian marketing
- 3.) Menilai hasil investigasi atau penyelidikan atas permohonan fasilitas pembiayaan yang telah dikordinasikan oleh akun officer dalam rapat marketing (ditolak atau dilanjutkan), sebelum diteruskan kerapat komite dengan direksi

f. *Account Officer* (AO)

- 1.) Cakupan tugas dan kewenangan kerja pembiayaan ditetapkan sesuai dengan kebutuhan dengan keputusan direksi secara tertulis.
- 2.) Akun officer (AO)
 - a.) Mentaati ketentuan yang ditetapkan dalam komite pembiayaan
 - b.) Melaksanakan tugas secara jujur, objektif, cermat dan seksama

c.) Menghindari diri dari pengaruh dari pihak-pihak yang berkepentingan dengan memohon pembiayaan yang dapat merugikan bank

g. *Legal Officer*

- 1.) Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan dan telah diberikan, seperti dokumen agunan data lainnya.
- 2.) Melakukan survei ke lapangan untuk melakukan pengecekan agunan calon nasabah.
- 3.) Menilai secara hukum agunan pembiayaan yang diajukan calon nasabah.

h. *Administrasi Pembiayaan dan Legal*

Administrasi Pembiayaan dan Legal merupakan unit yang bertanggung jawab atas pelaksanaan proses pembiayaan khususnya dari aspek legal pembiayaan, kelengkapan dan keabsahan surat-surat nasabah, kondisi fisik jaminan, penilaian jaminan, administrasi pembiayaan, filterasi dan pengamanan proses pembiayaan dari aspek legal.

i. *Teller*

Teller memiliki tanggung jawab atas pelaksanaan penerimaan setoran dan pembiayaan tunai atau pemindah bukuan nasabah dan bertanggung jawab atas penyimpanan kas dan pengadministrasian.

j. *Customer Service*

Customer Service memiliki tanggung jawab atas nasabah dan kepentingan pembukuan tabungan, deposito serta memberikan informasi berkaitan dengan produk yang dimiliki oleh perusahaan dengan mengutamakan kualitas pelayanan dan kepuasan nasabah.

k. *Accounting*

Merupakan unit yang melaksanakan pencatatan transaksi, melakukan proses jurnal pengadministrasian dan penyimpanan dan laporan keuangan setiap kegiatan operasional perusahaan yang menjadi tanggung jawab unit akuntansi.⁴

4. Produk-produk Bank Syariah Kotabumi

a. Tabungan

1.) Tabungan Wadiah

Tabungan Wadiah adalah simpanan pihak ketiga pada Bank Syariah Kotabumi yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja. Dana tabungan dikelola secara amanah oleh Bank Syariah Kotabumi sebagai mudharib. Penabung memperoleh imbalan sebagai bonus. Tabungan bisa dimiliki perorangan maupun perusahaan.

⁴ Berdasarkan Dokumentasi pada Bank Syariah Kotabumi

2.) Tabungan Qurban

Manfaat :

- a.) Menawarkan terwujudnya ibadah qurban
- b.) Menawarkan keringanan persiapan ibadah qurban
- c.) Sarana cepat terwujud ibadah qurban

Keuntungan :

- a.) Tanpa biaya administrasi
- b.) Menawarkan bantuan penyaluran qurban kepada yang berhak
- c.) Dapat diikutsertakan dalam acara qurban yang diselenggarakan Bank Syariah Kotabumi
- d.) Mendapatkan bonus bagi hasil

3.) Tabungan haji

Tabungan Haji diperuntukan bagi kaum muslimin dan muslimat calon jamaah haji dalam rangka persiapan biaya perjalanan ibadah haji. Tabungan Haji merupakan simpanan syariah berakad wadiah adh dhamamah diperuntukkan bagi perorangan untuk membantu mewujudkan/merencanakan naik haji (membayar Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji/BPIH) yang memberikan kemudahan dan keamanan dalam penyetoran, bebas biaya bulanan dan mendapatkan bonus yang menguntungkan.

b. Deposito

1.) Deposito Mudharabah

Deposito Bank Syariah Kotabumi adalah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah. Dengan prinsip ini anda diperlakukan sebagai investasi. Bank Syariah Kotabumi memanfaatkan dana deposito anda secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada masyarakat atau dalam bentuk harta produktif lainnya secara profesional dan sesuai syariah. Hasil usaha ini dibagi antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi sesuai porsi (nisbah) yang disepakati bersama.

c. Pembiayaan

1.) Pembiayaan Pengadaan Barang (*Murabahah*)

Pembiayaan pengadaan barang (*Murabahah*) merupakan pembiayaan dengan sistem jual-beli barang. Bank Syariah Kotabumi menjual barang sesuai dengan keinginan calon pembeli (nasabah) dengan harga yang telah disepakati bersama (harga pokok pembeli ditambah keuntungan) atau Bank Syariah Kotabumi memberi kuasa kepada nasabah. Pola pembiayaan dengan konsep *Al-Murabahah* (jual-beli) mengutamakan azas keterbukaan, keadilan dan kesetaraan. Hubungan kemitraan dilakukan dengan dasar suka sama suka, tanpa ada paksaan dan mengetahui semua hal yang disepakati dalam perjanjian tanpa ada yang ditutup-tutupi.

Manfaat :

- a) Untuk menambah modal usaha bagi pedagang, usaha mikro kecil dan menengah.
- b) Untuk pembiayaan konsumsi, investasi atau modal kerja bagi PNS, CPNS dan pegawai.⁵

2.) Pembiayaan Bagi Hasil (Mudharabah)

Pembiayaan dengan sistem bagi hasil Bank Syariah Kotabumi sebagai pemilik dana memberikan dana kepada nasabah untuk membuka usaha baru dengan modal 100% dari Bank Syariah Kotabumi. Pengelola usaha harus melaporkan usahanya dan keuntungan dibagi sesuai dengan porsi (nisbah) yang telah disepakati.

3.) Pembiayaan Bagi Hasil (Musyarakah)

Pada prinsipnya sama dengan pembiayaan mudharabah hanya saja dalam pembiayaan musyarakah modal bersama antara nasabah dan Bank Syariah Kotabumi. Perhitungan bagi hasil yang dihitung dari keuntungan modal.

4.) Pembiayaan Sewa Menyewa (ijarah)

Akad sewa menyewa antara pemilik objek sewa termasuk kepemilikan terhadap hak pakai atas objek sewa, antara pemilik objek sewa dan penyewa, untuk mendapatkan imbalan atas objek sewa yang disewakannya. Misal sewa rumah sewa mobil dll.

⁵ Berdasarkan Brosur produk-produk Bank Syariah Kotabumi

5.) Pembiayaan Sewa Jasa (Ijarah Multijasa)

Pada prinsipnya sama dengan ijarah, hanya saja dalam ijarah multijasa menyewakan jasa yang bersifat konsumsi seperti keperluan biaya pendidikan, biaya kesehatan, dll

6.) Pembiayaan Pinjaman Murni (Qardh)

Pinjaman dana yang dapat mensyaratkan atau dapat tidak mensyaratkan adanya imbalan berdasarkan persetujuan atau kesepakatan untuk jangka waktu tertentu peminjam (pihak nasabah) dan pemberi pinjaman (pihak Bank).⁶

B. Prosedur Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Kotabumi

Menurut bapak Agus Prasetyo selaku *Account Officer* prosedur pembiayaan merupakan tata cara dalam melaksanakan pembiayaan yang dilakukan dengan ketentuan-ketentuan pembiayaan yang telah ditetapkan dalam Standar Operasional sebuah bank dengan tujuan untuk menghindari penyelewengan dan kesalahan dalam pembiayaan. Prosedur itu dibuat mengingat tingginya resiko pembiayaan macet yang mungkin terjadi kapan saja.⁷

Dalam pembiayaan murabahah, sekurang-kurangnya terdapat dua pihak yang melakukan transaksi jual beli, yaitu bank syariah sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli barang.

⁶ Berdasarkan Brosur produk-produk Bank Syariah Kotabumi

⁷ Agus Prasetyo (*Account Officer*), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 04-04-2017

Ibu Napsiah selaku nasabah Bank Syariah Kotabumi menuturkan bahwa beliau telah melakukan kerjasama selama 2 tahun terakhir dengan Bank Syariah Kotabumi sebagai nasabah pembiayaan *murabahah* sejak tahun 2015 lalu. Ibu Napsiah menuturkan bahwa yang melatarbelakangi beliau dalam mengajukan permohonan pembiayaan *murabahah* ini karena untuk memenuhi kebutuhan barang modal kerja. Beliau merasa puas dengan adanya pembiayaan dengan akad *murabahah* pada bank Syariah karena dapat memudahkan nasabah khususnya beliau dalam memenuhi modal kerja.⁸

Menurut ibu Kartini selaku nasabah pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi menuturkan bahwa beliau merasa kurang puas karena prosedur pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi membutuhkan waktu yang sangat lama dalam menentukan disetujui atau tidaknya pembiayaan tersebut dicairkan, ini yang membuat nasabah merasa sedikit kecewa ketika pembiayaan mereka tidak dapat dicairkan ketika sudah menunggu dengan waktu yang mungkin lumayan cukup lama.⁹

Menurut Agus Prasetyo selaku *Account Officer*, secara garis besar prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Kotabumi harus melalui beberapa tahapan sebagai berikut¹⁰:

⁸ Napsiah (Nasabah), Pembiayaan *Murabahah* Bank Syariah Kotabumi, Wawancara pada tanggal 30-03-2017

⁹ Kartini (Nasabah), Pembiayaan *Murabahah* Bank Syariah Kotabumi, Wawancara pada tanggal 03-07-2017

¹⁰ Agus Prasetyo (*Account Officer*), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 04-04-2017

1. Permohonan Pembiayaan

- a. Pada tahap ini nasabah datang ke Bank Syariah Kotabumi untuk menyampaikan tujuan permohonan pembiayaan, selanjutnya yang dilakukan adalah pihak bank menjelaskan tentang pembiayaan yang cocok untuk diberikan kepada nasabah tersebut sesuai tujuan penggunaannya. Pembiayaan yang dimaksud adalah pembiayaan *murabahah* dengan berdasarkan akad *wakalah* beserta syarat yang harus dipenuhi dan pemberian jaminan jika nasabah tersebut bersedia melanjutkan permohonan pembiayaannya.
- b. Pada tahap ini Bank Syariah Kotabumi meminta calon nasabah untuk mengisi formulir pembiayaan calon nasabah beserta melampirkan syarat-syarat yang harus dipenuhi oleh calon nasabah sebagai berikut:
 - 1.) Nasabah perorangan pembiayaan Reguler
 - a.) Persyaratan Pembiayaan Reguler
 - Foto Copy KTP calon nasabah (Suami & Istri)
 - Foto Copy Surat Keputusan (SK) 80%, 100%, & SK Terakhir
 - Foto Copy Kartu Pegawai (KARPEG), dan Tabungan Pensiun (TASPEN)
 - Foto Copy NIP Terbaru dari Badan Kepegawaian Negara (BKN)
 - Slip dan Daftar Gaji Terakhir yang diterima dari Bendahara

- Surat Kuasa Potong Gaji, Rekomendasi dari atasan, dan Persetujuan Suami/Istri (berkas disediakan oleh pihak bank)

b.) Persyaratan Pembiayaan Retail (SK Berkala)

- Calon nasabah pembiayaan Retail adalah pegawai dari Dinas/Instansi/Badan yang telah melakukan kerjasama (MoU) dengan Bank Syariah Kotabumi
- Masih memiliki sisa gaji yang mencukupi untuk dipotong sebesar angsuran pembiayaan
- Bagi Dinas/Instansi/Badan yang belum menjalani kerjasama (MoU) dengan Bank Syariah Kotabumi, dapat tetap dilayani pembiayaannya dengan membuat MoU kerjasama terlebih dahulu
- Foto Copy KTP calon nasabah (Suami/Istri)
- Foto Copy Surat Keputusan (SK) Gaji Berkala/ Surat Keputusan (SK) Kenaikan Golongan
- Foto Copy Ijazah Terakhir
- Slip dan Daftar Gaji terakhir dari Bendahara dan telah dilegalisir oleh bendahara (sisa gaji masih mencukupi untuk dilakukan pemotongan sebesar angsuran)
- Foto Copy bukti yang menerangkan bahwa pegawai tersebut memang sudah ada pinjaman di Bank lain
- Foto Copy Buku Nikah, Kartu Keluarga, dan SK 100%

- Surat Kuasa Potong Gaji, Rekomendasi dari atasan, dan Persetujuan Suami/Istri (berkas disediakan oleh pihak bank)

2.) Penyaluran Pembiayaan Umum (Wiraswasta)

a.) Persyaratan nasabah umum (perorangan)

- Mengisi surat permohonan pembiayaan yang ditandatangani oleh calon nasabah yang bersangkutan
- Foto Copy KTP (Suami&7Istri)
- Foto Copy Rekening Listrik (3 bulan terakhir)
- Foto Copy surat nikah bagi yang sudah menikah
- Surat izin usaha bagi yang berbentuk usaha tetapi bukan merupakan badan hukum (misalnya: Toko, Perusahaan Dagang, dll) dari Kepala Desa atau Kelurahan
- Denah lokasi tempat usaha, Tempat Tinggal dan Lokasi Jaminan¹¹

Semua persyaratan tersebut adalah merupakan persyaratan minimal yang harus dipenuhi oleh calon nasabah dan ketentuan-ketentuan sebagaimana pedoman bagi semua karyawan dalam melaksanakan tugasnya. Setiap penyimpangan dari ketentuan ini yang berlaku harus mendapat persetujuan tertulis dari manajer/direktur.¹²

¹¹ Berdasarkan Brosur persyaratan pembiayaan, Bank Syariah Kotabumi

¹² Agus Prasetyo (*Account Officer*), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 04-04-2017

2. Investigasi

Pada tahapan ini dilakukan investigasi oleh pihak bank untuk meneliti kelayakan calon nasabah. Investigasi yang dilakukan antara lain:

a. Sumber data Intern

Merupakan sumber data yang didapat dari hasil informasi intern, yaitu pengumpulan dan penelitian data mengenai nasabah dan usahanya yang diperoleh dari administrasi bank

b. Pemeriksaan surat permohonan

Merupakan hasil pemeriksaan surat permohonan pembiayaan yang diajukan nasabah berisi legalitas permohonan, kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan, legalitas jaminan, laporan keuangan dan dokumen lainnya

c. Wawancara

Merupakan hasil wawancara atau perbincangan langsung antara pejabat bank dengan nasabah, dalam rangka mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk tujuan mengambil keputusan di bidang pembiayaan

d. Pemeriksaan tempat

Merupakan pemeriksaan tempat dan penilaian terhadap kondisi administrasi, jaminan atau pemeriksaan fisik tempat usaha nasabah oleh pejabat bank, atau dalam istilah perbankan disebut dengan *survey*

e. Bi Checking

BI Checking merupakan pertukaran informasi antar bank yang diselenggarakan dengan maksud agar bank mengetahui apakah calon nasabah mempunyai pinjaman atau tunggakan pinjaman di bank atau lembaga keuangan lainnya pada saat mengajukan pembiayaan

Nasabah mengajukan surat permohonan pembiayaan dengan membawa aplikasi dan membawa syarat-syarat dalam pembiayaan *murabahah* kepada *Legal Officer* untuk dapat diinvestigasi kebenaran serta kewajaran surat pemohon pembiayaan dengan mencocokkan dengan yang aslinya. Disamping itu nasabah akan di wawancarai oleh *Account Officer* terkait permohonan pembiayaan beserta prospek usaha nasabah.

Selanjutnya Bank Syariah Kotabumi melakukan investigasi apakah calon nasabah mempunyai pinjaman di bank atau lembaga keuangan lainnya pada saat mengajukan pembiayaan di Bank Syariah Kotabumi melalui *Account Officer* dengan melakukan pengecekan informasi antar bank melalui *BI Checking*.

Langkah selanjutnya Bank Syariah Kotabumi akan melakukan pemeriksaan tempat (*survey*) terhadap kondisi jaminan dan potensi usaha nasabah. Kemudian hasil *survey* akan dituangkan kedalam bentuk proposal pengajuan.

3. Rapat marketing

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak Tommy Adriansyah, pada tahap ini merupakan tahap penilaian dan seleksi terhadap nasabah yang mengajukan pembiayaan apakah sudah sesuai dengan ketentuan bank atau belum. Anggota rapat yang terlibat dalam proses penilaian & seleksi ini adalah Manajer Marketing, *Account Officer*, *Legal Officer*, *Funding Officer*, Adm Pembiayaan dan Remedial. Mereka akan berdiskusi dan menentukan perhitungan margin pembiayaan. Juga apakah dengan jaminan tersebut dapat menutupi pinjaman ketika nasabah tidak mampu membayar di kemudian hari.¹³

Rapat ini juga bertujuan untuk menentukan layak atau tidaknya pembiayaan ini dapat di proses sebelum dilanjutkan dalam rapat komite dan tahap analisa pembiayaan.

4. Rapat Komite

Menurut bapak Taufik Hidayat, Rapat Komite pembiayaan diselenggarakan untuk membahas, menganalisis dan memutuskan usulan pembiayaan yang diajukan dari hasil rapat marketing yang diikuti oleh anggota Komite.¹⁴

¹³ Tommy Adriansyah (Manajer Marketing), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 16-03-2017

¹⁴ Taufik Hidayat (*Account Officer*), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 15-03-2017

5. Analisa Pembiayaan

Setiap surat permohonan pembiayaan yang telah memenuhi persyaratan harus dilakukan analisa pembiayaan secara tertulis, lengkap, akurat dan objektif.

Pada tahap ini *Account Officer* melakukan analisa terhadap permohonan pembiayaan nasabah. Analisa secara detail terhadap kelayakan calon nasabah dan kelayakan usaha nasabah antara lain:

a. Analisa aspek 5C (Character, Capacity, Capital, Condition dan Collateral)

1) Character

Menggambarkan watak dan kepribadian calon nasabah. Bank perlu melakukan analisis terhadap karakter calon nasabah dengan tujuan untuk mengetahui bahwa calon nasabah mempunyai keinginan untuk memenuhi kewajiban membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga membayar kembali pembiayaan yang telah diterima hingga lunas. Cara yang perlu dilakukan bank antara lain :

a) BI Checking

b) Informasi dari Pihak Lain

2) Capacity

Analisis terhadap *capacity* ini ditujukan untuk mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya sesuai jangka waktu pembiayaan. Bank perlu

mengetahui dengan pasti kemampuan keuangan calon nasabah dalam memenuhi kewajibannya setelah bank syariah memberikan pembiayaan. Cara yang dapat ditempuh dalam mengetahui kemampuan keuangan calon nasabah antara lain :

- a) Melihat laporan keuangan
- b) Memeriksa slip gaji dan rekening tabungan
- c) Survey ke lokasi usaha nasabah

3) Capital

Capital atau modal yang perlu disertakan dalam objek pembiayaan perlu dilakukan analisis yang lebih mendalam. Cara yang ditempuh oleh bank untuk mengetahui *capital* antara lain :

- a) Laporan keuangan calon nasabah
- b) Uang muka

4) Collateral

Merupakan agunan yang diberikan oleh calon nasabah atas pembiayaan yang diajukan. Agunan merupakan sumber pembayaran yang kedua. Dalam hal nasabah tidak dapat membayar angsurannya, maka Bank Syariah Kotabumi dapat melakukan penjualan terhadap agunan. Hasil penjualan agunan digunakan untuk melunasi pembiayaannya.

5) Condition

Merupakan analisis terhadap kondisi perekonomian. Bank perlu mempertimbangkan sektor usaha calon nasabah dikaitkan

dengan kondisi ekonomi.bank perlu melakukan analisis dampak kondisi ekonomi terhadap usaha calon nasabah di masa yang akan datang untuk mengetahui pengaruh ekonomi terhadap usaha calon nasabah.

Tommy Adriansyah menuturkan bahwa, dalam prinsip 5C setiap permohonan pembiayaan pada Bank Syariah Kotabumi telah diterapkan dan dianalisis secara mendalam agar dapat meminimalisir risiko yang mungkin akan terjadi. Dalam analisis 5C yang dilakukan secara terpadu maka dapat digunakan sebagai dasar untuk memutuskan permohonan pembiayaan.¹⁵

- b. Membuat usulan pembiayaan dan Tujuan Pembiayaan
- c. Menghitung kewajiban besarnya pembiayaan dikaitkan dengan volume usaha nasabah
- d. Menghitung nisbah bagi hasil/menetapkan margin
- e. Data laporan keuangan
- f. Nota kesepakatan harga
- g. Penilaian jaminan tanah & bangunan
- h. Dan daftar pembelian barang

¹⁵ Tommy Adriansyah (Manajer Marketing), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 16-03-2017

Setelah dilakukan pengecekan keaslian dokumen nasabah dalam pengajuan pembiayaan, Bank Syariah Kotabumi menganalisis kelayakan calon nasabah dan kelayakan usaha calon nasabah untuk meminimalisir terjadinya gagal bayar.

6. Tahap Pencairan

Pada tahapan ini ketika berkas dan dokumen telah dilakukan pengecekan oleh pihak bank antara lain mengenai kelengkapan pemenuhan persyaratan pembiayaan yang telah disepakati sebagaimana disebutkan dalam akad maupun SP3 (Surat Permohonan Pembiayaan).

Langkah selanjutnya adalah bahwa pimpinan bank (Direksi) menerima dokumen-dokumen dari *Account Officer* dan melakukan pengecekan untuk memutuskan pembiayaan tersebut dicairkan ataupun ditunda.

Selanjutnya ketika dokumen nasabah tersebut dinyatakan dapat dicairkan, pihak bank menghubungi calon nasabah tersebut agar dapat hadir pada hari dan waktu yang ditentukan dan membawa jaminan asli yang akan menjadi agunan

7. Tahap Monitoring

Pada tahapan ini dibagi dalam beberapa tahapan, diantaranya:

a. Monitoring angsuran/pembiayaan akan jatuh tempo

Pada tahap ini pihak bank akan membuat daftar angsuran pembiayaan yang akan jatuh tempo pada 7 (tujuh) hari yang akan datang, sedangkan terhadap nasabah yang dalam 3 (tiga) bulan pernah

menunggak angsuran/kewajiban untuk diingatkan agar nasabah yang bersangkutan menyediakan dananya

b. Monitoring angsuran jatuh tempo

Pada tahap ini pihak bank mencetak daftar angsuran jatuh tempo untuk dilakukan proses penagihan

c. Monitoring kolektibilitas pembiayaan

Pada tahap ini setiap awal bulan dilakukan kolektabilitas tidak lancar kemudian disampaikan pada Manajer Marketing untuk mendapat keputusan.

8. Tahap pembayaran angsuran/Pelunasan

Pada tahapan ini dimulai dari Teller yang menerima setoran dana dalam hal pembayran/pelunasan dapat dilakukan dengan cara pembayaran berupa setoran tunai maupun dengan menggunakan jasa Manajer Marketing dengan melakukan pendebitan rekening tabungan untuk pembayaran angsuran.

C. Analisa Data

Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan akad jual-beli atas barang tertentu dimana penjual menyebutkan harga pembelian barang kepada nasabah kemudian menjual kepada pihak nasabah dengan mensyaratkan keuntungan (*margin*) yang disepakati dalam akad. Pembiayaan *murabahah* berbeda dengan pembiayaan lainnya, karena pembiayaan *murabahah*

merupakan pembiayaan khusus hanya terhadap jual-beli.¹⁶ Tujuan dari Bank Syariah Kotabumi dalam menyediakan produk pembiayaan *murabahah* adalah sebagai sarana untuk menolong sesama kepada yang membutuhkan penyediaan suatu barang dengan akad jual beli.

Pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Kotabumi tidak terlepas dari syarat-syarat yang harus dipenuhi, penyediaan dana, jangka waktu pembayaran, pembelian barang dalam hal memberikan kuasa kepada nasabah (*wakalah*), penyediaan agunan dari nasabah, meliputi ketetapan margin dan angsuran yang telah disepakati oleh kedua belah pihak pada awal akad. Semua hal tersebut mengacu pada Peraturan Bank Indonesia No.10/16/PBI/2008 tentang Pelaksanaan Prinsip Syariah Dalam Kegiatan Penghimpunan Dana dan Penyaluran Dana Serta Pelayanan Jasa Bank Syariah.

Bank Syariah Kotabumi mengaplikasikan akad *wakalah* dalam pembiayaan *murabahah*. Akad *wakalah* merupakan pemberian kuasa oleh pihak Bank Syariah Kotabumi kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang dibutuhkannya, dalam hal ini sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 10/DSN-MUI/IV/2000, akad *wakalah* pada pembiayaan *murabahah* dilaksanakan sebagai bentuk ketidakmampuan LKS dalam menyediakan barang yang diinginkan oleh nasabah. Sehingga untuk memenuhi permintaan nasabah tersebut, pihak LKS menggunakan akad *wakalah* untuk mempermudah pelaksanaan pembiayaan. Pada saat terjadi

¹⁶ Tommy Adriansyah (Manajer Marketing), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 01-02-2017

akad isi kontrak tersebut dibacakan dan dijelaskan kepada nasabah pembiayaan hingga kedua belah pihak sama-sama sepakat.

Berdasarkan penuturan Agus Prasetyo selaku *Account Officer*, Bank Syariah Kotabumi menggunakan akad *wakalah* dalam pembiayaan *murabahah* karena adanya keterbatasan waktu dan SDM sehingga pihak bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk mempergunakan dana tersebut untuk membeli barang atas keinginan nasabah itu sendiri.¹⁷

Akad *wakalah* di Bank Syariah Kotabumi akan berakhir setelah nasabah menyerahkan bukti pembelian barang berupa nota/kwitansi tersebut kepada pihak Bank Syariah Kotabumi. Setelah berakhirnya akad *wakalah* antara pihak anggota dan pihak Bank Syariah Kotabumi, maka kewajiban nasabah selanjutnya membayar angsuran sampai dengan jangka waktu yang telah disepakati bersama sesuai dengan akad *murabahah* di awal.

Cara pengawasan yang dilakukan Bank Syariah Kotabumi melalui Remedial yang tugasnya *maintenance* nasabah dan melakukan kunjungan kepada nasabah seperti mengambil angsuran yang sudah jatuh tempo.

Menurut Bapak Dahri Iskandar selaku nasabah Bank Syariah Kotabumi telah melakukan kerjasama dengan Bank Syariah Kotabumi sebagai nasabah pembiayaan *murabahah* sejak tahun 2013 lalu. Bapak Dahri Iskandar menuturkan bahwa jika beliau tidak mampu melakukan pembayaran angsuran yang telah disepakati pada akad seperti telat atau macet maka beliau bisa mengajukan kepada Bank Syariah Kotabumi untuk memperpanjang

¹⁷ Agus Prasetyo (*Account Officer*), Bank Syariah Kotabumi, wawancara pada tanggal 04-04-2017

pembiayaan dengan cara memperpanjang jangka waktu pembayarannya. Hal ini membuat nasabah merasa terbantu ketika nasabah merasa kesulitan untuk membayar angsuran. Menurut bapak Dahri Iskandar selaku nasabah pembiayaan *murabahah* untuk investasi prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* sudah cukup baik, hanya saja perlu ditingkatkan kembali ketika pihak bank dan pihak nasabah sedang melakukan negoisasi *margin*¹⁸

Tetapi jika nasabah tidak ada maksud dan itikad baik maka Bank Syariah Kotabumi dapat mengambil agunan atau jaminan tersebut ketika nasabah benar-benar telah dikategorikan sebagai pembiayaan macet.

Bapak Dahri Iskandar selaku nasabah ingin melakukan pelunasan total sebelum jatuh tempo pada Bank Syariah Kotabumi ada potongan harga (*discount*) yakni pada Bank Syariah Kotabumi menyebutnya dengan sebutan *muqosa*. *Muqosa* diberikan ketika nasabah pembiayaan ingin melunasi pembiayaanya pada Bank Syariah Kotabumi sebelum jatuh tempo.¹⁹ Maksudnya saat terjadi pelunasan total pembiayaan maka nasabah tidak dianjurkan untuk membayar semua total pembiayaan seperti harga pokok ditambah dengan margin bank, tetapi nasabah tersebut hanya akan membayar harga pokok dan 50% biaya margin bank atau sesuai pada kebijakan bank itu sendiri terutama apabila nasabah tersebut memerlukannya. Namun pemberian *muqosa* ini tidak boleh diperjanjikan sebelumnya didalam akad *murabahah*.

¹⁸ Dahri Iskandar (Nasabah), Pembiayaan *Murabahah* Bank Syariah Kotabumi, Wawancara pada tanggal 10-04-2017

¹⁹ Dahri Iskandar (Nasabah), Pembiayaan *Murabahah* Bank Syariah Kotabumi, Wawancara pada tanggal 10-04-2017

Menurut bapak Mankodri selaku nasabah pembiayaan *murabahah* untuk pembiayaan pembelian barang prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi sudah cukup baik dan tidak menyulitkan para calon nasabah dalam mengajukan pembiayaan.²⁰

²⁰ Mankodri (Nasabah), Pembiayaan *Murabahah* Bank Syariah Kotabumi, Wawancara pada tanggal 23-06-2017

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Bank Syariah Kotabumi, maka dapat diambil kesimpulan bahwa dalam prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi melalui 6 tahapan, yaitu:

1. Pengajuan permohonan pembiayaan *murabahah*
2. Mengisi formulir serta melampirkan syarat dan dokumen pendukung
3. Dilakukan pengecekan dengan BI Checking dan Survey
4. Dilakukan Rapat Marketing & Rapat Komite
5. Dilakukan analisa pembiayaan secara tertulis
6. Pencairan dana

Prosedur pembiayaan *murabahah* yang ada pada Bank Syariah Kotabumi menggunakan *murabahah bil wakalah*, dimana dalam pembiayaan ini bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang yang diinginkan dengan ketentuan nota/kwitansi pembelian barang disetorkan kepada bank sebagai bukti pembelian. Prosedur ini juga telah sesuai dengan peraturan-peraturan yang berlaku, karena Bank Syariah Kotabumi sudah melakukan permohonan pembiayaan *murabahah*, melakukan survey lokasi, pengumpulan data, analisa pembiayaan *murabahah*, persetujuan penyaluran dan dan pencairan dana.

B. Saran

Adapun saran yang dapat penulis berikan yang mungkin bermanfaat bagi Bank Syariah Kotabumi yaitu:

1. Bahwasanya agar *Funding Officer* (FO) agar lebih giat dalam melakukan sosialisasi dan mengajak masyarakat agar tertarik untuk melakukan pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Kotabumi agar dapat meningkatkan profitabilitas bank.
2. Pihak Bank Syariah Kotabumi harus lebih berhati-hati dalam menerima nota/kwitansi hasil bukti pembelian barang yang diberikan kepada nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahmat Fathoni, *Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi*.
Jakarta: Rineka Cipta, 2011
- Ahmad Ifham, *Ini Lho Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015
- Djoko Muljono. *Buku Pintar Akuntansi Perbankan dan Lembaga Keuangan Syariah*. Yogyakarta: Andi, 2015
- <https://teorionline.wordpress.com/services/metode-pengumpulan-data/> diunduh
pada 04 Mei 2017 pukul 19:59 WIB
- Ikatan Bankir Indonesia. *Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2015
- . *Mengelola Bisnis Pembiayaan Bank Syariah*. Jakarta: Gramedia Pustaka
Utama, 2015
- Ismail. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2011
- Khotibul Umam. *Perbankan Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2016
- Lexy J Moleong. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya,
2014
- Moh Kasiram. *Metodologi Kuantitatif-Kualitatif*. Yogyakarta: UIN-Maliki Press,
2010
- Muhamad. *Manajemen Dana Bank Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada, 2015
- . *Manajemen Dana Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2015
- Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006
- Sutan Remy Sjahdeini. *Perbankan Syariah*. Jakarta: Kencana, 2015

Veithzal Rivai dan Arviyan Arifin. *Islamic Banking*. Jakarta: PT Bumi Aksara, 2010

W Gulo. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT Grasindo, 2004

Zainuddin Ali. *Hukum Perbankan Syariah*. Jakarta: SinarGrafika, 2008

OUTLINE

PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN MURABAHAH PADA BANK

SYARIAH KOTABUMI

HALAMAN SAMPUL DEPAN

HALAMAN JUDUL

HALAMAN ABSTRAK

HALAMAN PERSETUJUAN

HALAMAN PENGESAHAN

ORISINILITAS PENELITIAN

HALAMAN MOTTO

HALAMAN PERSEMBAHAN

HALAMAN KATA PENGANTAR

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Pertanyaan Penelitian
- C. Tujuan dan Manfaat Penelitian
- D. Metode Penelitian
 - 1. Jenis dan Sifat Penelitian
 - 2. Sumber Data
 - 3. Teknik Pengumpulan Data

- a. Wawancara
 - b. Dokumentasi
4. Teknik Analisa data

BAB II LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan
2. Tujuan Pembiayaan
3. Jenis-jenis Pembiayaan

B. Murabahah

1. Pengertian Murabahah
2. Dasar Hukum Murabahah
3. Syarat dan Rukun Jual-beli Murabahah
4. Ketentuan Murabahah

C. Bank Syariah

1. Definisi Bank Syariah
2. Visi & Misi Bank Syariah
3. Kegiatan Bank Syariah

BAB III PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Singkat Berdirinya Bank Syariah Kotabumi
2. Visi dan Misi Bank Syariah Kotabumi
3. Struktur Organisasi Bank Syariah Kotabumi
4. Produk-produk Bank Syariah Kotabumi

B. Prosedur Pembiayaan Murabahah di Bank Syariah Kotabumi

C. Analisa Data

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Metro, 02 Mei 2017

Peneliti

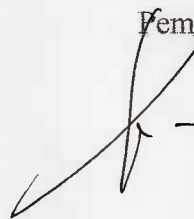


Ani Filmas Ruroh

NPM. 14122498

Mengetahui:

Pembimbing



Nizaruddin, S.Ag.,MH

NIP. 19740302 199903 1 001

ALAT PENGUMPUL DATA (APD)

PROSEDUR PENGAJUAN PEMBIAYAAN *MURABAHAH* DI BANK

SYARIAH KOTABUMI

A. Wawancara kepada Manajer Marketing Bank Syariah Kotabumi

1. Apa yang dimaksud dengan pembiayaan *murabahah*? Apa yang membedakan pembiayaan *murabahah* dengan pembiayaan lainnya?
2. Siapa saja yang terlibat dalam proses penilaian & seleksi dalam pembiayaan ini?
3. Apakah dalam pemberian pembiayaan *murabahah* di Bank Syariah Kotabumi sudah menggunakan analisis 5C?

B. Wawancara kepada *Account Officer* (AO) Bank Syariah Kotabumi

1. Bagaimana prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah*? Mulai dari nasabah mengajukan permohonan pembiayaan hingga permohonan tersebut ditolak/diterima?
2. Apa saja syarat dan ketentuan yang diperlukan dalam pembiayaan *murabahah* ini?
3. Apa alasan bank dalam mengaplikasikan wakalah dalam pembiayaan *murabahah*?

C. Wawancara dengan Nasabah

1. Apa yang melatarbelakangi anda dalam mengajukan pembiayaan *murabahah*?
2. Apa yang dilakukan bank pada nasabah ketika nasabah ingin melunasi pembiayaan sebelum jatuh tempo?

D. Dokumentasi

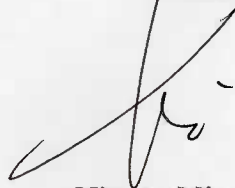
1. Dokumentasi tentang sejarah, visi dan misi, struktur organisasi, serta produk Bank Syariah Kotabumi.

Metro, 2017
Mahasiswa ybs.



Ani Filmas Ruroh
NPM. 14122498

Mengetahui,
Pembimbing



Nizaruddin, S.Ag., MH

NIP. 19740302 199903 1 001

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis lahir di Purwodadi tepatnya pada tanggal 25 April 1997, dari pasangan Bapak Nasori dan Ibu Sari. Penulis merupakan anak kedua dari tiga bersaudara.

Penulis menempuh tahap awal pendidikan di TK Al-Khairiyah Ali Misri Kotabumi dan menyelesaikannya pada Tahun 2002. Kemudian penulis menempuh pendidikan Sekolah Dasar di SD Negeri 1 Gapura pada Tahun 2002 dan lulus pada Tahun 2008. Kemudian penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Kotabumi dan Lulus pada Tahun 2011. Penulis melanjutkan pendidikannya di SMA Negeri 1 Abung Selatan dan lulus pada Tahun 2014, kemudian penulis melanjutkan pendidikan pada tahun 2014 di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro pada Fakultas Ekonomi & Bisnis Islam Jurusan D-III Perbankan Syariah hingga sekarang.