



BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Paparan Data Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Perusahaan

a. Sejarah Berdirinya Bank Syari`ah Mandiri dan Bank Syariah Mandiri Cabang Malang

Kehadiran perbankan syari`ah di Indonesia dapat dilihat dengan terbentuknya regulasi Undang-Undang No. 10 Tahun 1998 tentang Perbankan merupakan penyempurna Undang-undang No. 7 Tahun 1992, yang memberikan peluang bagi pertumbuhan dan perkembangan bank syari`ah di Indonesia. Undang-Undang tersebut merupakan awal dari terbentuknya sistem perbankan berdasarkan *Dual Banking System*

(penyelenggaraan bank berdasarkan sistem konvensional dan prinsip syari`ah) dalam sistem perbankan nasional.

PT. Bank Susila Bakti (BSB) merupakan bank milik Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) hasil dari gabungan antara PT. Bank Dagang Negara dengan PT. Mahkota Prestasi. PT. Bank Susila Bakti (BSB) berusaha keluar dari krisis moneter yang melanda negara dengan memanfaatkan kehadiran Undang-undang No. 10. Tahun 1998 tersebut. Upaya yang dilakukan untuk keluar dari krisis moneter bangsa oleh PT. Bank Susila Bakti (BSB) adalah dengan melakukan *merger* dengan bank lain dan mengundang investor untuk menjadikan PT. Bank Susila Bakti (BSB) yang mulanya bank konvensional berubah menjadi bank syari`ah.

Pada pertengahan proses yang dilakukan PT. Bank Susila Bakti (BSB) untuk menjadi bank syari`ah, terjadi penggabungan (*merger*) empat perusahaan yang dilakukan oleh pemerintah yaitu Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bank Pembangunan Indonesia (Bapindo) menjadi satu bank baru yang diberi nama PT. Bank Mandiri (Persero), tanggal 31 Juli 1999. Dengan kebijakan pemerintah tersebut menjadikan dan memberikan penempatan bagi PT. Bank Susila Bakti (BSB) sebagai pemilik baru PT. Bank Mandiri (Persero) tbk.

Upaya yang dilakukan sebagai bentuk keputusan *merger*, Bank Mandiri melakukan konsolidasi dan membentuk Tim Pengembangan Perbankan Syari`ah yang bertujuan untuk membuka dan mengembangkan layanan perbankan syari`ah pada kelompok perusahaan Bank Mandiri.

Rencana tersebut diawali dengan merubah Anggaran Dasar nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syariah Sakinah berdasarkan Akta Notaris Ny. Macharani M.S SH, No. 29 tanggal 19 Mei 1999. Nama tersebut kemudian berubah menjadi PT. Bank Syariah Mandiri seperti yang tercantum dalam Akta Notaris: Sutjipto, SH, No. 23 tanggal 8 September 1999.

Selanjutnya pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP.BI/1999 memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT. Bank Susila Bakti. Pada hari Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999, melalui Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP.DGS/1999, Bank Indonesia (BI) menyetujui perubahan nama menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Dari surat Keputusan Tersebut menjadi pengukuhan dan pengakuan legal tersendiri bagi PT Bank Syariah Mandiri. Sehingga pada Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 PT. Bank Syariah Mandiri secara resmi mulai beroperasi.⁵⁶

Adapun berdirinya PT. Bank Syariah Mandiri Kota Malang dimulai pada hari Jumat tanggal 1 Agustus Tahun 2002, yang saat itu diresmikan oleh salah satu Direksi PT. Bank Syariah Mandiri, Bapak Akmal Aziz. Dibukanya BSM Cabang Malang yang berlokasi di Jl. Brigjen Slamet Riadi No. 8 Malang merupakan upaya untuk mengembangkan jaringan PT. Bank Syariah Mandiri. Kepala Cabang saat itu dipercayakan dari personel kantor

⁵⁶ www.syariahmandiri.co.id, diakses 20 Desember 2011.

pusat Bapak Lutfianto, Manager Marketing Bapak Gazali Hasan (mutasi dari BSM Cabang Surabaya) dan Manager Operasi Bapak Arie Darma Permana.

Seiring perjalanan waktu, pada bulan Juni 2004 terjadi pergantian pimpinan dari Bapak Lutfianto digantikan oleh Bapak Zulfikar, dan pada tahun 2005 tepatnya bulan Juli kantor Bank Syariah Mandiri (BSM) Cabang Malang pindah lokasi ke Jl. Basuki Rahmad No. 8 Malang. Dua minggu sebelum ditempatinya kantor baru, terjadi pergantian Kepala Cabang Malang dari Bapak Zulfikar digantikan Bapak Didi Sunardi.

Pada bulan Mei 2006 Bapak Didi Sunardi digantikan oleh Bapak Ramelan untuk menduduki Kepala Cabang Malang. Pada tahun 2008, kepemimpinan diganti oleh Bapak Dwi Puji Widodo, kemudian pada bulan Oktober tahun 2011 kepemimpinan Pak Dwi Puji Widodo diganti kembali oleh Bapak Adam Malik sampai sekarang.⁵⁷

b. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Dalam melaksanakan kegiatan usahanya, Bank Syariah Mandiri memiliki visi dan misi yang dibentuk untuk menjadi perusahaan yang unggul dan diminati masyarakat. Adapun visi Bank Syariah Mandiri ialah :
 “Menjadi Bank Syariah Terpercaya Pilihan Mitra Usaha.”

Misi PT Bank Syariah Mandiri

- 1) Mewujudkan Pertumbuhan dan Keuangan Yang Berkesinambungan
- 2) Mengutamakan penghimpunan dana konsumen dan penyaluran pembiayaan pada segmen UMKM.

⁵⁷Abdullah Syakur, *wawancara* (Malang, 1 Februari 2012).

- 3) Merekrut dan mengembangkan pegawai profesional dalam lingkungan kerja yang sehat.
- 4) Mengembangkan nilai-nilai syaria`h universal.
- 5) Menyelenggarakan operasional bank sesuai standar perbankan yang sehat.⁵⁸

c. Prinsip Operasional Bank Syariah Mandiri

Prinsip-prinsip yang digunakan Bank Syariah Mandiri dalam pengoperasionalan kegiatan usahanya antara lain:

- 1) Prinsip Keadilan tercermin pada penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan *margin* keuntungan yang disepakati antara bank dan nasabah.
- 2) Prinsip Kemitraan terdapat pada posisi nasabah sebagai investor (penyimpan dana), nasabah pengguna, dan penempatan bank pada kedudukan yang sama dan sederajat dengan mitra usaha.
- 3) Prinsip Keterbukaan, melalui laporan keuangan bank yang terbuka secara berkesinambungan, nasabah dapat mengetahui tingkat keamanan dana dan kualitas manajemen bank.
- 4) Universalitas. Bank Syariah Mandiri dalam mendukung operasionalnya tidak membeda-bedakan suku, agama, ras dan golongan dalam masyarakat dengan prinsip islam sebagai *rahmatan lil alamin*.

⁵⁸ www.Syariahmandiri.co.id. Diakses tanggal 22 Desember 2011.

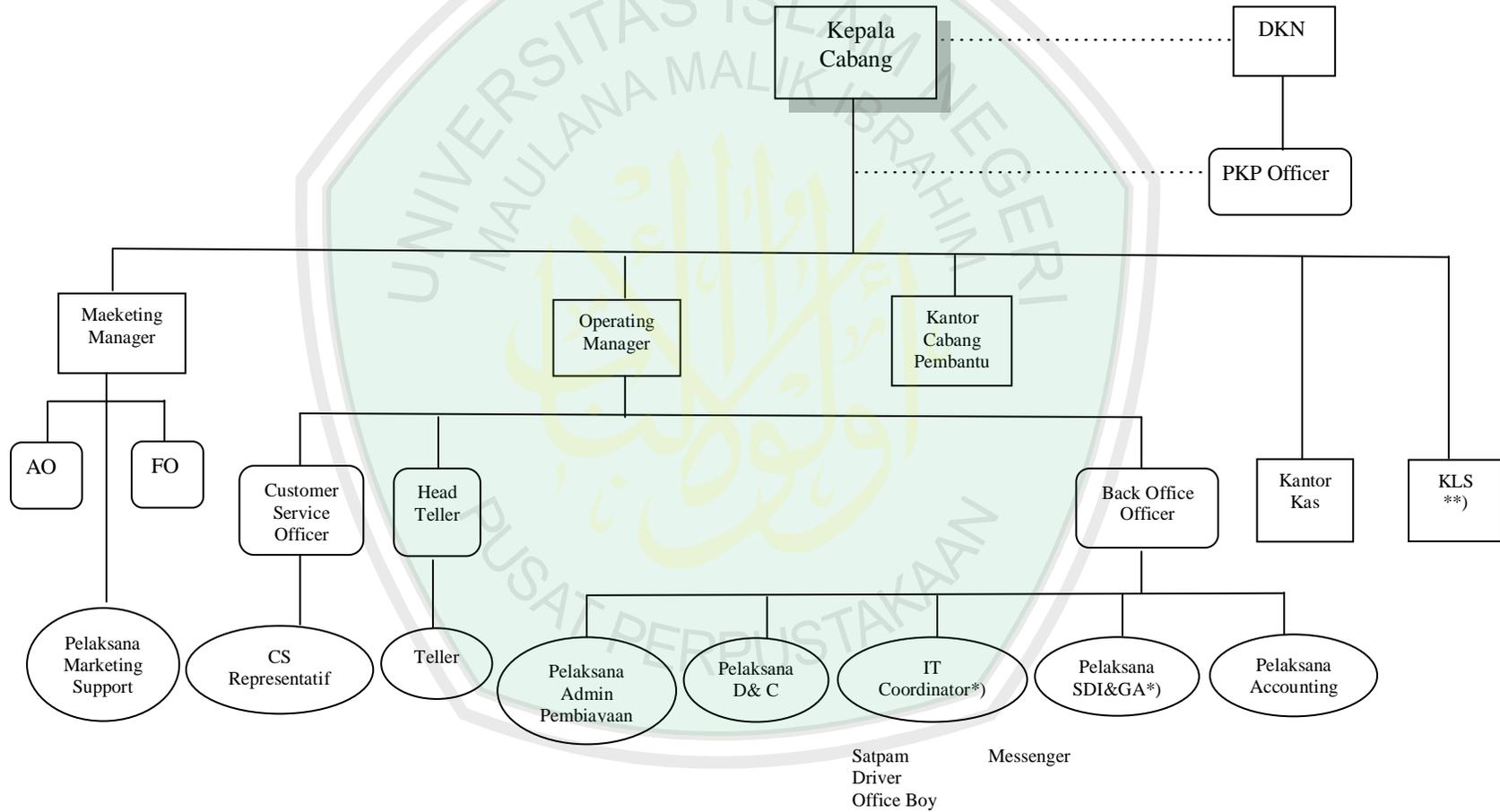
d. Struktur Organisasi Dan Deskripsi Jabatan Bank Syariah Mandiri

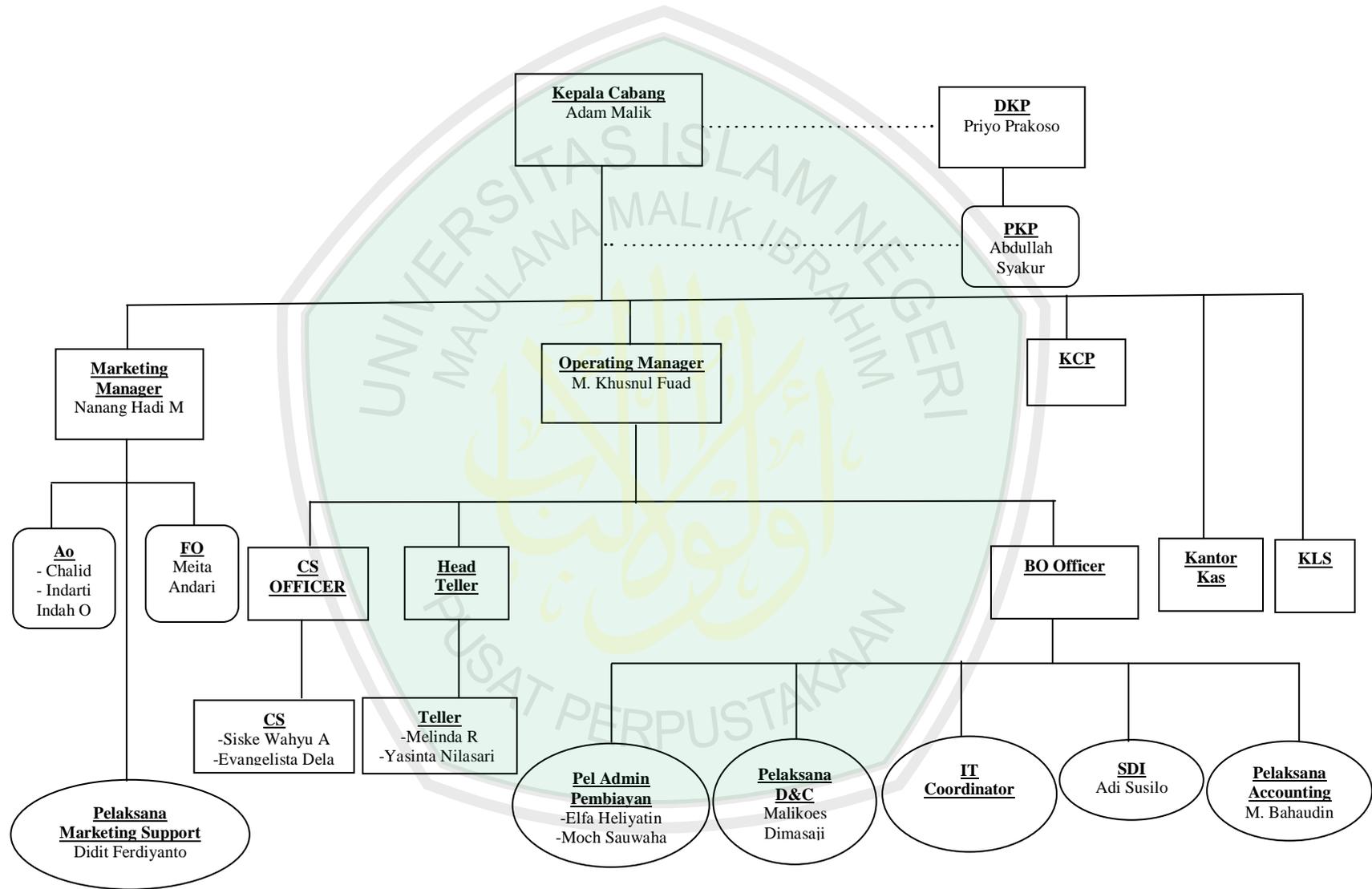
Kota Malang

Agar terwujudnya tujuan perencanaan dalam suatu perusahaan, dibutuhkan suatu organisasi yang terbentuk dan menjadi wadah untuk menampung kegiatan lembaga keuangan. Untuk itu perlu mengetahui struktur organisasi dan pedoman kerja yang berlaku pada PT. Bank Syariah Mandiri Cabang Malang. Adapun struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri Kota Malang sebagai berikut:



Gambar I:
Struktur Organisasi Bank Syariah Mandiri





Sumber PT. Bank Syariah Mandiri 2012

Penjelasan mengenai tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam struktur organisasi PT. Bank Syariah Mandiri sebagai berikut:⁵⁹

1) Kepala Cabang

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Menetapkan, melaksanakan strategi pemasaran produk bank guna mencapai sasaran yang ditetapkan pembiayaan, pendanaan, maupun jasa.
- b) Melakukan kegiatan penghimpunan dana, pemasaran pembiayaan, pemasaran jasa-jasa untuk mencapai target yang diinginkan.
- c) Melakukan *review* terhadap ketajaman dan kedalaman analisa guna antisipasi resiko dengan penekanan kepada: aspek legalitas pembiayaan, kewajaran limit pembiayaan, perhitungan nisbah atau margin, aspek pengamanan untuk penetapan prasyarat syarat pembiayaan.
- d) Memutuskan pencairan pembiayaan sesuai dengan wewenangnya.
- e) Memonitor pelaksanaan penagihan tunggakan kewajiban nasabah.
- f) Tercapainya target yang telah ditetapkan direksi.
- g) Terlaksananya pelayanan yang baik seluruh nasabah dengan tetap dilaksanakannya sistem dan prosedur yang berlaku.

2) Pengawas Intern dan Kepatuhan

Tugas dan tanggung jawab:

⁵⁹ Pedoman Panduan PT Bank Syariah Mandiri, *Manual Instruksi Kerja*.

a) Kebijakan atau peraturan

1. Memastikan bahwa kebijakan intern, prosedur operasional/peraturan lainnya yang diterbitkan oleh kantor pusat telah tersedia di cabang.
2. Memastikan bahwa kebijakan/ketentuan kantor pusat telah disosialisasikan kepada pegawai terkait.

b) Operasional

Memeriksa ulang terhadap keabsahan dan kebenaran proses transaksi serta keabsahan bukti-bukti pendukungnya serta memastikan kebenaran *porting* transaksi.

c) Pembiayaan

1. Memastikan bahwa proses pemberian maupun pencairan pembiayaan sesuai dengan kebijakan/ketentuan intern baik.
2. Memastikan kebenaran administrasi pembiayaan yang diberikan.
3. Memastikan kelengkapan dan keabsahan legal dokumen.

d) Umum

1. Memastikan absesnsi pegawai telah dimonitor dengan ketentuan.
2. Memastikan bahwa hak pegawai telah dipenuhi/dibayarkan sesuai dengan ketentuan.
3. Memastikan pengelolaan arsip cabang telah berjalan sesuai ketentuan.

e) Tersedianya dan dipatuhinya pedoman operasional oleh bank cabang.

- f) Terlaksananya pengawasan operasional cabang yang baik.
- g) Terlaksananya pemantauan hasil pemeriksaan intern maupun ekstern.

3) Marketing Pemasaran (*Marketing Manager*)

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Mengelola secara optimal sumber daya bidang pemasaran agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.
- b) Membuat rencana kerja (RKSP) tahunan bidang pendanaan, pembiayaan dan jasa.
- c) Memonitor realisasi target operasional Cabang serta menetapkan upaya-upaya pencapaiannya.
- d) Melaksanakan strategi pemasaran guna mencapai tingkat sasaran yang telah ditetapkan, baik pembiayaan, pendanaan maupun jasa.
- e) Melaksanakan *review* atas proses pembangunan pembiayaan dan penekanan kepada upaya antisipasi resiko pembiayaan, meliputi:
 - 1. Kelengkapan dan keabsahan dokumen permohonan pembiayaan.
 - 2. Kewajaran limit pembiayaan dan nisbah bagi hasil/margin.
 - 3. Kelengkapan persyaratan/syarat pembiayaan yang ditetapkan sehingga pembiayaan aman ditinjau dari segala bidang.
 - 4. *Review* kecukupan hasil investigasi.
 - 5. *Review* ketajaman dan kedalaman analisis pembiayaan
- f) Terlaksananya pemberian pembiayaan yang aman dan efisien.

g) Terlaksananya pertumbuhan operasional cabang yang sehat dan wajar.

h) Melakukan tugas lain dari kepala cabang atau atasannya.

4) Marketing Operasi (*Operation Marketing*)

Tugas dan tanggung jawab

a) Mengelola secara optimal sumber daya bidang operasi agar dapat mendukung kelancaran operasional cabang.

b) Membuat rencana dan sasaran kerja tahunan cabang dibidang operasi.

c) Memastikan pencapaian target operasional cabang.

d) Mengkoordinir pelaksanaan administrasi pembiayaan dan pelaporannya.

e) Merencanakan dan mengusulkan pendidikan/pelatihan yang diperlukan bagi pegawai operasi.

f) Tercapainya target tahunan yang telah ditetapkan.

g) Ketertiban administrasi legal dokumen pembiayaan, kecepatan pelayanan kas, tersedianya sumber daya di unit operasi yang memadai.

h) Pelaporan ke kantor pusat dan Bank Indonesia telah dilakukan dengan benar dan tepat waktu.

i) Melakukan tugas lain dari kepala cabang atau atasannya.

5) *Account Officer*

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Melayani nasabah baik nasabah tabungan, deposito, maupun nasabah pembiayaan.
- b) Memasarkan produk-produk bank syariah.
- c) Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan-kemungkinan dan peluang dana yang dapat dihimpun dari masyarakat.
- d) Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi pembiayaan.
- e) Melakukan koordinasi dengan manajer pemasaran tentang nasabah yang mendapatkan fasilitas pembiayaan untuk segera melakukan angsuran.
- f) Mencari calon kreditur/debitur yang potensial.
- g) Menganalisis pembiayaan yang layak atau tidak.

6) Pelaksana *Marketing Support*

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Membantu *Account Officer* dan *Funding Officer*.
- b) Membantu manajer pemasaran dalam menetapkan rencana kerja tahunan bidang pemasaran baik bidang pembiayaan, pendanaan, maupun jasa.
- c) Melakukan pengamatan langsung terhadap kondisi/potensi bisnis daerah.
- d) Melakukan pengawasan dan membina nasabah sehubungan dengan fasilitas yang diterima cabang.
- e) Pemberian pelayanan kepada nasabah yang prima.

- f) Terselenggaranya pengawasan dan pembinaaan nasabah sehubungan dengan fasilitas yang diberikan cabang.

7) *Funding Officer*

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Memasarkan produk pendanaan berupa tabungan dan deposito dengan melakukan sosialisasi kepada nasabah.
- b) Memberikan pelayanan yang prima terhadap nasabah sesuai dengan etika yang Islami dan menjaga nama serta citra yang baik bagi perusahaan.
- c) Mencari calon debitur yang potensial.
- d) Mengetahui dengan pasti produk atau jasa yang telah diberikan oleh bank kepada para debitur.
- e) Melaksanakan kegiatan penghimpunan dana.

8) *Back Office Officer*

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Melakukan berbagai kegiatan yang berhubungan dengan pembukuan antara lain *transfer*, pemindahbukuan, dll.
- b) Melaksanakan pencocokan saldo pada bank.
- c) Monitoring ketertiban pelaksanaan pembiayaan kewajiban nasabah.
- d) Mempersiapkan data untuk laporan triwulan ke kantor pusat.

9) Pelaksana Administrasi Pembiayaan

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Melakukan pengecekan kelengkapan pemenuhan dokumen pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan prasyarat atau syarat yang telah disepakati.
 - b) *Monitoring* ketertiban pelaksanaan pembiayaan kewajiban nasabah.
 - c) Melakukan administrasi jaminan pembiayaan.
 - d) *Monitoring* kewajiban nasabah yang telah jatuh tempo untuk diinformasikan kepada manajer operasi dan diteruskan kepada manajer pemasaran untuk ditinjaulanjuti.
 - e) Membuat dan menyampaikan laporan di bidang pembiayaan kepada kantor pusat maupun Bank Indonesia secara benar dan tepat waktu.
 - f) Pengecekan kelengkapan persyaratan pembiayaan sebelum fasilitas dicairkan.
 - g) Berjalannya pemberian informasi tentang kualitas aktiva produktif dan nasabah yang menunggak kepada manajer operasi.
 - h) Terlaksananya pelaporan pembiayaan yang benar dan tepat waktu.
- 10) Pelaksana *Accounting* (Pembukuan)

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Mencetak mutasi harian dari setiap bagian dan melaksanakan pemeriksaan atas kebenaran transaksi harian cabang.
- b) Memeriksa kembali seluruh tiket biaya dan memastikan bahwa tiket tersebut telah disetujui oleh pejabat yang berwenang.
- c) Mempersiapkan data keuangan untuk pelaporan kepada Bank Indonesia dan kantor pusat.

- d) Mempersiapkan data untuk laporan triwulan dan akhir tahun ke kantor pusat.
- e) Berjalannya pelaksanaan penulisan data akunting dengan baik dan disajikan dalam laporan keuangan cabang benar dan wajar.
- f) Laporan ke kantor pusat dan Bank Indonesia dilakukan dengan benar dan tepat waktu.

11) Pelaksana D & C (Pelaksana *Domestic* dan *Cliring*)

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Melaksanakan pemeriksaan ulang atas semua transaksi keluar/masuk maupun nota debit keluar/masuk setiap akhir tahun.
- b) Melayani dan menatausahakan penerbitan deposito *mudharabah*.
- c) Menatausahakan perhitungan bagi hasil yang secara otomatis dikerjakan oleh sistem komputer yang tersentralisasi pada devisi teknologi dan informasi.
- d) Penerbitan dan pembayaran pelunasan deposito dilakukan dengan baik dan cepat.
- e) Memonitor *output* komputer secara mingguan/bulanan mengenai: deposito jatuh tempo, laporan mingguan deposito berjangka, penerbitan deposito berjangka, posisi deposito berjangka.
- f) Mengadministrasi dengan baik data-data yang berhubungan dengan kegiatan kliring.
- g) Kebenaran, kecepatan, kelancaran, ketelitian dalam pelaksanaan kliring.

h) Menjamin kebenaran penyampaian data, informasi dan saran-saran sebagai bahan pengambil keputusan.

i) Kebenaran dalam posting, keamanan pemeliharaan berkas kliring.

12) Pelaksana SDI & GA (Sumber Daya Insani dan *General Adversiting*)

Tugas dan tanggung jawab:

Mengkoordinir tugas dan tanggung jawab pegawai yang dibawahnya seperti satpam, *massenger*, *driver*, *office boy*.

13) Teler

Tugas dan tanggung jawab:

a) Melayani penyeteroran tunai maupun non tunai dengan benar dan cepat.

b) Bersama-sama dengan manajer operasi: membuka/menutup brankas, menghitung uang yang akan disimpan ke dalam brankas, mengambil atau menyimpan uang tunai dari/ke dalam brankas, melaksanakan pengawasan brankas, menghitung persediaan uang yang ada di *box teller*.

c) Pada awal/akhir hari mengambil/menyimpan *box teller* dari/ke dalam brankas.

d) Membuka (*posting*) mutasi kas secara benar.

e) Kesesuaian jumlah penyeteroran/penarikan nasabah, antara jumlah menurut huruf dan jumlah menurut angka, jumlah uang tunai/warkat setoran serta data yang direkam dalam komputer cabang.

- f) Kesesuaian tanda tangan nasabah pada bukti penarikan dengan contoh tanda tangan nasabah.
- g) Kesesuaian jumlah nominal dan jumlah warkat *kliring* penyerahan dengan rekapitulasi *kliring* penyerahan.
- h) Kebenaran input data dan dalam melaksanakan validasi sesuai dengan aplikasinya dengan komputer.
- i) Legalisasi pembayaran sesuai wewenangnya.
- j) Kesesuaian jumlah saldo dalam perhitungan *teller* sesuai dengan jumlah fisik yang ada dalam *box teller* yang bersangkutan.

14) *Customer Service*

Tugas dan tanggung jawab:

- a) Memberikan penjelasan kepada nasabah/calon nasabah/investor mengenai produk-produk PT. Bank Syariah Mandiri berikut syarat maupun tata cara prosedurnya.
- b) Melayani pembukaan rekening giro/tabungan sesuai permohonan investor.
- c) Melayani nasabah untuk melakukan pemblokiran baik rekening giro maupun tabungan.
- d) Melayani permohonan penerbitan dan pencairan deposito berjangka dari investor.
- e) Melayani investor yang membutuhkan informasi tentang saldo dan mutasi rekeningnya.

- f) Melayani nasabah dalam hal pelayanan jasa-jasa bank seperti *transfer*, inkaso, pemindahbukuan antara rekening nasabah, dan sebagainya.
- g) Kebenaran pemberian penjelasan/informasi mengenai jenis-jenis produk dan jasa yang ditawarkan kepada nasabah/investor.
- h) Kelancaran dan ketepatan pelayanan kepada nasabah/investor.

e. Produk-produk Bank Syariah Mandiri

Produk-produk yang digunakan dan dipasarkan Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat terdiri dari tiga jenis yaitu penghimpunan dana, pembiayaan, dan jasa. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1) Produk-produk Penghimpunan Dana Bank Syariah Mandiri

- a) Tabungan BSM, tabungan dalam mata uang rupiah dengan akad *Mudharabah Mutlaqah* yang penarikannya berdasarkan syarat-syarat tertentu yang disepakati.
- b) Tabungan Ku merupakan tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna memudahkan budaya menabung dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- c) BSM Giro merupakan sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan bertransaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadiah yad dhamanah*.

d) BSM Tabungan Mabruur adalah fasilitas yang diberikan Bank Syariah Mandiri untuk membantu pelaksanaan cita-cita nasabah dalam menunaikan ibadah haji dan umrah.

2) Produk Penyaluran dana

a) *Mudharabah*, pembiayaan *Mudharabah* BSM adalah pembiayaan dimana seluruh modal kerja yang dibutuhkan nasabah ditanggung oleh bank. Keuntungan yang diperoleh dibagi sesuai dengan *nisbah* yang disepakati.

b) *Musyarakah* merupakan pembiayaan khusus untuk modal kerja, dimana dana dari bank merupakan bagian dari modal usaha nasabah dan keuntungan dibagi sesuai dengan nisbah yang disepakati.

c) *Murabahah* adalah pembiayaan berdasarkan akad jual beli antara bank dan nasabah. Bank membeli barang yang dibutuhkan dan menjualnya kepada nasabah sebesar harga pokok ditambah dengan keuntungan margin yang disepakati.

d) BSM Gadai Emas merupakan produk pembiayaan atas dasar jaminan berupa emas sebagai salah satu alternatif memperoleh uang tunai dengan cepat. Akad yang digunakan adalah akad *qardh* dalam rangka *Rahn* dan biaya pemeliharaan menggunakan akad *ijarah*.

3) Produk Jasa Layanan

Produk jasa layanan perbankan di Bank Syariah Mandiri terbagi kedalam tiga jenis yaitu jasa produk, jasa operasional, dan jasa investasi.

Jasa produk terdiri dari:

- a) BSM Card merupakan sarana untuk melakukan transaksi penarikan, pembayaran, dan pemindah bukuan dana pada ATM BSM, ATM Mandiri, jaringan ATM Prima-BCA dan ATM Bersama, serta ATM *Bankcard*.
- b) BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta rupiah yang diberikan oleh bank kepada karyawan tetap dan perusahaan, yang pengajuannya dilakukan secara masal (kelompok).
- c) BSM Tabungan Berjangka merupakan fasilitas yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.
- d) BSM Tabungan Investa Cendikia adalah tabungan berjangka untuk keperluan uang pendidikan dg jumlah setoran bulanan tetap dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

Jasa operasional pada Bank Syariah Mandiri antara lain:

- a) BSM Transfer Lintas Negara Western Union adalah jasa pengiriman uang/penerimaan kiriman uang secara cepat (*real time on line*) yang dilakukan lintas negara atau dalam satu negara (domestik).
- b) BSM *kliring* merupakan Penagihan *warkat* bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah *kliring*.
- c) Transfer Dalam Kota merupakan jasa pemindahan dana antar bank dalam satu wilayah kliring lokal.

Sedangkan jasa investasi Bank Syariah Mandiri antara lain:

a) Reksa Dana Mandiri Investa Syariah Berimbang (MISB) adalah produk yang dikeluarkan oleh PT Mandiri Manajemen Investasi (MMI) jenis Reksa Dana Campuran (*balanced fund*), yaitu wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh Manajer Investasi dalam portofolio Efek Saham Syariah, Efek Pasar Uang Syariah dan Obligasi Syariah.

b) Reksa Dana Mandiri Investa Atraktif Syariah (MITRA Syariah). Merupakan produk yang dikeluarkan oleh PT Mandiri Manajemen Investasi (MMI) jenis Reksa Dana Saham (*equity fund*), yaitu wadah yang digunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal (investor) untuk selanjutnya diinvestasikan oleh Manajer Investasi minimal 80% dalam portofolio Efek Saham Syariah.

f. Kriteria Pembiayaan *Murabahah*

- 1) Jenis Fasilitas yang diberikan berupa pembiayaan konsumtif dimana keputusan pemberian pembiayaan harus melalui verifikasi dan persetujuan bank.
- 2) Kriteria Pembiayaan Jual Beli *Murabahah* adalah pemberian fasilitas pembiayaan konsumtif kepada nasabah yang membutuhkan pembiayaan.

g. Ruang Lingkup Pembiayaan

- 1) Skim pembiayaan: jual beli *murabahah*
- 2) Objek Pembiayaan: individu
- 3) Alokasi plafon induk pembiayaan:

Disesuaikan dengan perkiraan total kebutuhan pembiayaan nasabah dan mengacu pada besarnya *asset* nasabah.

4) Agunan

a) Untuk segala keperluan konsumtif sepanjang memenuhi syarat halal dan tidak bertentangan yang berlaku dengan limit pembiayaan sampai Rp 25.000.000,00 tidak dipersyaratkan adanya agunan.

b) Untuk pembelian keperluan konsumtif dengan limit diatas Rp. 25.000.000,00 maka dipersyaratkan adanya agunan berupa rumah/mobil dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Untuk pembelian rumah/mobil maka agunannya berupa rumah/mobil yang dibiayai dan surat-surat kepemilikannya dijamin kepada bank sebagaimana ketentuan pada pembiayaan pemilikan rumah/mobil.

2. Pembiayaan untuk pembelian sepeda motor (planfond \leq Rp 25.000.000,00) meskipun tidak dipersyaratkan BPKB dijamin kepada bank namun bank boleh menyimpan sebagai alat agar nasabah tidak curang.

5) Biaya-biaya

a) Biaya administrasi 1% minimum Rp 100.000,00.

b) Biaya asuransi/penjaminan pembiayaan (termasuk asuransi jiwa) untuk jumlah pembiayaan \leq Rp 25.000.000,00.

c) Biaya premi asuransi jiwa dan biaya materai.

- d) Biaya asuransi kerugian (asuransi kebakaran apabila jaminan rumah dan asuransi kendaraan apabila jaminan mobil).
- e) Biaya notaris/PPAT dan pengikatan agunan (termasuk pengecekan keabsahan dokumen agunan dan balik nama).
- f) Biaya administrasi keterlambatan pembiayaan angsuran.
- g) Biaya-biaya tersebut harus sudah disetorkan ke rekening nasabah (sesuai surat kuasa dari nasabah).

6) Dokumen yang dibutuhkan dalam melakukan akad *murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri sebagai berikut:

1. Formulir Permohonan Pembiayaan (FPP).
2. Hasil wawancara digunakan oleh *account office* (AO) dalam rangka investigasi terhadap calon nasabah pembiayaan.
3. Bukti *On The Spot* (OTS) digunakan *marketing* pada saat investigasi dengan mengunjungi calon nasabah secara langsung.
4. Nota Analisis Pembiayaan (NAP) digunakan untuk penilaian permohonan pembiayaan dan dikeluarkan pada saat analisis.
5. Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3) digunakan apabila permohonan pembiayaan telah disetujui pihak bank.
6. Formulir Akad Pembiayaan *Murabahah*, merupakan kesepakatan akad antara pihak bank dan nasabah.
7. Daftar Pengecek Realisasi Pembiayaan (DPRP), digunakan untuk mengecek kelengkapan dokumen sebelum pembiayaan dicairkan.

8. Surat sanggup (SS), sebagai bukti kesanggupan nasabah pembiayaan dalam membayar angsuran.
9. Surat Kuasa Pendebetan Rekening (SKPR), digunakan untuk mendebet rekening nasabah untuk keperluan pembiayaan.
10. Surat Memo Cair (SMC), digunakan sebagai perintah untuk mencairkan pembiayaan.
11. Tanda Terima Uang Oleh Nasabah (TATUNA), merupakan tanda terima uang yang diberikan oleh bank kepada nasabah ketika pembiayaan dicairkan.

2. Pelaksanaan *Murabahah* Pada Bank Syariah Mandiri Kota Malang

Sama halnya seperti bank-bank syariah lainnya, Bank Syariah Mandiri Cabang Malang memiliki sistem dan prosedur pembiayaan *murabahah* yang tertulis dalam uraian dan secara sistematis. Secara teori, berdasarkan hasil wawancara menyebutkan bahwa sistem yang digunakan Bank Syariah Mandiri untuk melakukan *murabahah* berpedoman kepada ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

*“Dalam pengoperasionalnya Bank Syariah Mandiri berpedoman kepada Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah karena fatwa tersebut merupakan sumber bagi perbankan yang ingin melakukan transaksi dengan prinsip syariah seperti Bank Syariah Mandiri”.*⁶⁰

⁶⁰ Abdullah Syakur, wawancara, (Bank Syariah Mandiri, 13 Maret 2012).

Hal yang demikian juga disampaikan oleh bapak Didit:

“Untuk melangsungkan pembiayaan murabahah tentunya Bank Syariah Mandiri berpedoman kepada aturan-aturan syariah, seperti al-Qur`an dan as-Sunnah, dan juga berpedoman kepada fatwa Dewan Syariah Nasional yang tertera pada Buku Pedoman Pembiayaan Bank Syariah Mandiri”⁶¹

Penjelasan mengenai sistem dan akad yang digunakan dalam *murabahah* diperoleh melalui hasil wawancara. Dalam sesi wawancara pertama, dilakukan kepada bapak Abdullah Syakur selaku Pengawas Intern perbankan, beliau mendefinisikan *murabahah* sebagai suatu transaksi yang dilakukan antara bank dengan nasabah dimana bank melakukan pembiayaan kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang yang dibutuhkan nasabah sebesar harga jual bank untuk kemudian dijual kepada nasabah senilai harga jual ditambah margin keuntungan.

Sedangkan menurut bapak Didit selaku marketing pembiayaan Bank Syariah Mandiri Cabang Malang beliau mendefinisikan *murabahah* sebagai:

“Perjanjian antara pihak bank dengan nasabah yang dilakukan bagi yang ingin melakukan pembiayaan menggunakan akad murabahah yang dilakukan dengan cara nasabah membawa tabel atau brosur barang yang dibutuhkan untuk kemudian bank membeli barang tersebut dan menjual kembali kepada nasabah.”⁶²

Selanjutnya pada sesi wawancara ketiga, dilakukan kepada nasabah pengguna pembiayaan *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri yaitu Indah Saraswati yang menggunakan jasa pembiayaan *murabahah* untuk membeli

⁶¹Abdullah Syakur, *wawancara*, (Bank Syariah Mandiri, 13 Maret 2012).

⁶²Didit Ferdianto, *wawancara* (Bank Syariah Mandiri, 22 Februari 2012).

rumah dan mobil. Adapun mengenai pengertian *murabahah*, beliau mendefinisikan *murabahah* sebagai berikut:

*“Pembiayaan yang diberikan bank kepada nasabah untuk memenuhi kebutuhan nasabah dalam bentuk kebutuhan konsumtif, seperti kebutuhan kendaraan dan rumah. Dengan fasilitas murabahah, nasabah dengan mudah mendapatkan barang kebutuhan yang diinginkan, dengan menggunakan prinsip syari`ah”*⁶³

Murabahah pada Bank Syariah Mandiri dilakukan ketika nasabah telah memenuhi syarat. Kriteria yang diberikan Bank Syariah Mandiri adalah nasabah individu (pegawai atau karyawan tetap, wiraswasta, PNS) dengan minimal 21 tahun dan pada saat jatuh tempo fasilitas maksimal 55 tahun, serta belum pernah menikmati fasilitas pembiayaan serupa dari pembiayaan lain maupun badan hukum seperti koperasi dan perusahaan.⁶⁴ Jangka waktu pelunasan melihat kepada jenis objek barang. Untuk pembiayaan pembelian kendaraan, jangka waktu pelunasan yang diberikan hingga 5 tahun. Sedangkan untuk pembiayaan pembelian rumah dengan jangka waktu 10-15 tahun.

Sistem penentuan harga dan pelunasan harga yang digunakan bank adalah harga asal ditambah dengan keuntungan bank. Sistem pembayaran pembiayaan dilakukan dengan model proposional maupun anuitas. Namun sebagian besar model pembayaran *murabahah* dilakukan dengan sistem *anuitas*. Model demikian hampir dilakukan oleh sebagian besar bank. Karena dengan sistem *anuitas* keuntungan yang diperoleh bank

⁶³ Indah Saraswati, wawancara (Malang, 15 Maret 2012).

⁶⁴ www.syariahamandiri.co.id, diakses pada tanggal 13 Maret 2012.

semakin besar. Nasabah berhak mendapatkan potongan harga atau diskon dari pihak bank ketika nasabah melakukan pelunasan pembayaran mendahului jangka waktu yang telah ditetapkan. Potongan harga atau diskon yang diberikan kepada bank berupa nasabah hanya perlu membayar sisa pembayaran harga pokok dan margin keuntungan dimana bulan nasabah ingin melakukan pelunasan.

Berdasarkan hasil wawancara kepada pihak bank khususnya marketing, sistem yang digunakan pada pembiayaan *murabahah* terdiri kepada dua jenis. Pertama, *murabahah* dilakukan dengan cara bank melakukan pembelian barang langsung kepada *supplier* untuk kemudian dijual kepada nasabah. Sedangkan sistem kedua dilakukan dengan cara bank melakukan perwakilan kepada nasabah untuk membeli keperluan barangnya langsung kepada *supplier*. Perwakilan tersebut diberikan kepada nasabah dengan cara bank mentransfer dana pembelian kepada nasabah yang digunakan untuk membeli barang kebutuhan ke *supplier*.

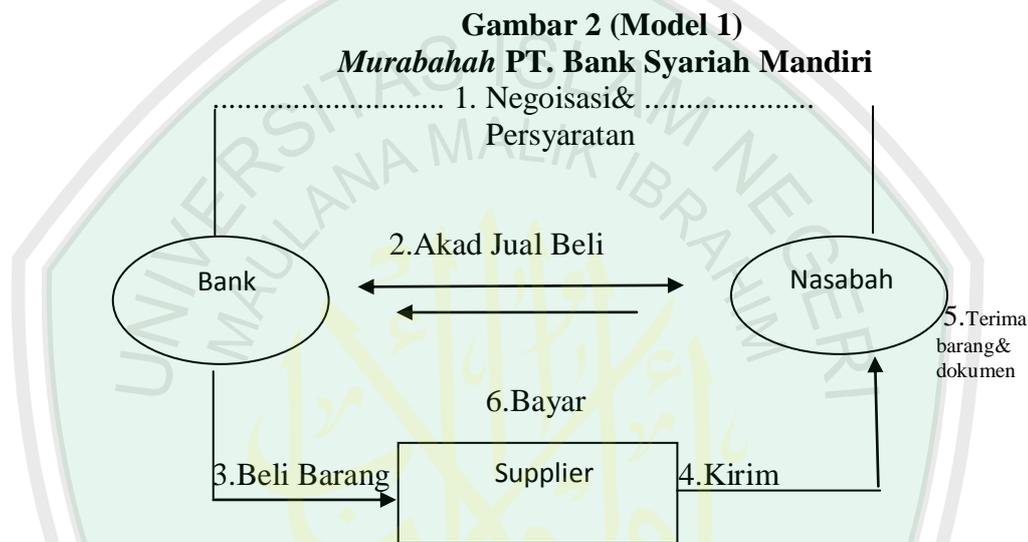
“Murabahah disini dilakukan adakalanya pihak bank langsung membeli barang kebutuhan nasabah kepada supplier. Dilakukan dengan cara bank mentransfer sejumlah dana kepada supplier. Dan adakalanya dilakukan melalui perantara yang dilakukan dengan cara nasabah bertindak sebagai wakil bank untuk membeli barang yang diinginkan sendiri ke supplier”⁶⁵

Mengenai besarnya pembiayaan yang dikeluarkan adalah sebesar 70 % dan sisanya 30% digunakan bank untuk mengasuransikan objek barang *murabahah*. Sedangkan untuk pembelian barang dibeli atas nama

⁶⁵ Didit Ferdianto, wawancara (Malang, 22 Februari, 2012).

bank, setelah nasabah melunasi pembiayaannya baru kemudian barang tersebut dibaliknama menjadi milik nasabah.

Apabila dijelaskan secara rinci, sistem pembiayaan *murabahah* pertama pada Bank Syariah Mandiri Kota Malang dijelaskan pada gambar 2 model (1) dan model (2) berikut ini:



Sumber: PT Bank Syariah Mandiri Cabang Malang 2012

Adapun prosedur pembiayaan *murabahah* pada sistem *murabahah* yang pertama dapat dilihat dalam uraian tahapan-tahapan sebagai berikut:

a. Tahap 1

Tahap permohonan diawali pada saat nasabah selaku pembeli barang datang ke Bank Syariah Mandiri untuk meminta dilakukan pembiayaan atas dasar akad *murabahah*. Nasabah datang dengan membawa data tentang spesifik barang atau bentuk barang yang diinginkan.

Pihak bank menjelaskan syarat dan ketentuan yang berlaku dalam akad *murabahah* serta banyak hal lain yang berhubungan dengan transaksi ini, seperti harga pokok barang yang dibeli bank, margin keuntungan yang diharapkan bank, besarnya cicilan dan jangka waktu pembayaran. Bank dalam mengambil keputusan apakah akan menerima bekerja sama dengan nasabah atau tidak pada akad *murabahah* dengan mempertimbangkan beberapa hal, diantaranya nota analisa dari masing-masing nasabah yang mengajukan permohonan dalam akad *murabahah*, bank menilai jaminan nasabah terlebih jika akad *murabahah* bernilai besar seperti pembiayaan pemilikan rumah atau pembangunan konstruksi.

b. Tahap 2

Setelah tahap pertama selesai berupa negosiasi antara pihak bank dan nasabah juga penyampaian persyaratan dari masing-masing pihak sehingga kedua belah pihak sepakat untuk melakukan transaksi *murabahah*, maka dilaksanakan akad jual beli secara tertulis dalam sebuah dokumen yang ditandatangani kedua belah pihak.

c. Tahap 3

Setelah akad jual beli *murabahah* sah, kemudian pihak bank melakukan pembelian barang atas nama bank yang melakukan transaksi kepada *supplier* penjual barang yang dimaksud.

d. Tahap 4

Setelah barang sah dibeli dan dilunasi pihak bank atas nama nasabah, barang diserahkan langsung dari *supplier* kepada nasabah atau *supplier* terlebih dahulu mengirim barang kepada pihak bank yang kemudian barang tersebut diserahkan kepada nasabah.

e. Tahap 5

Barang yang diperjanjikan langsung diberikan kepada nasabah tanpa terlebih dahulu diberikan melalui bank, dan *supplier* memberikan dokumen-dokumen kepada bank.

f. Tahap 6

Pada tahap akhir yang dilakukan adalah transaksi pembayaran dari nasabah kepada bank yang umumnya menggunakan sistem angsuran atau cicil. Berpedoman pada ketentuan mengenai besarnya margin keuntungan yang diambil Bank Syariah Mandiri, maka nasabah memiliki kewajiban membayar sebesar jumlah dari pembiayaan yang ditanggung oleh bank di tambah margin keuntungan yang telah disesuaikan. Nilai besarnya cicilan atau angsuran perbulan ditetapkan berdasarkan jangka waktu angsuran dan total dari besarnya biaya yang ditanggung beserta margin dibagi jumlah bulan dari jangka waktu yang disepakati.

Murabahah sebagai bentuk transaksi pembiayaan jual beli yang dikenal oleh masyarakat mengalami berbagai inovasi ketika diterapkan dalam perbankan syariah. Hal yang demikian juga terjadi pada sistem *murabahah* yang kedua pada PT. Bank Syariah Mandiri mengalami

perkembangan yang disebabkan adanya proses pemberian kuasa dari bank kepada nasabah dalam melakukan pembelian barang yang dibutuhkan nasabah. Proses pemberian kuasa tersebut disebut dengan *wakalah*. Alasan mendasar bank melakukan pemberian kuasa kepada nasabah dengan sebab banyaknya nasabah yang menginginkan pemberian pembiayaan, sehingga bank akan mendapatkan kemudahan dalam melakukan transaksi pembiayaan *murabahah* juga mengantisipasi adanya resiko. Sebagaimana yang diungkapkan oleh divisi Pengawas Perbankan:

*“Pelaksanaan murabahah menggunakan akad wakalah disebabkan beberapa faktor diantaranya adalah untuk memudahkan bank dalam hal menyediakan barang sehingga dengan menerapkan akad wakalah bank dapat lebih efisien dalam hal waktu dan tenaga serta memitigasi resiko bank”.*⁶⁶

Keterangan selanjutnya juga di jelaskan oleh *marketing manager* selaku pihak yang menangani dan pelaku akad *murabahah*:

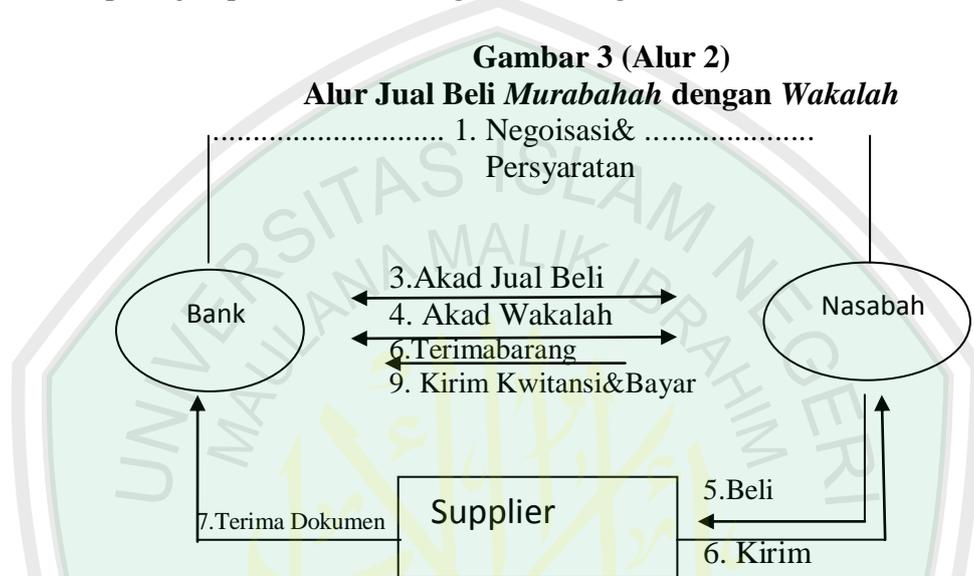
*“Akad wakalah wajib digunakan ketika akan melangsungkan akad murabahah karena jumlah nasabah bank yang terbilang banyak sehingga tidak mungkin bank dapat membeli barang yang dibutuhkan nasabah langsung kepada supplier satu persatu. Selain itu, yang demikian dilakukan untuk mengantisipasi beberapa resiko yang akan di tanggung pihak bank, seperti cedera barang, nasabah tidak cocok dengan barang yang telah dibeli dan sebagainya. Sehingga ketika nasabah sendiri yang membeli barang yang diinginkan bank tidak lagi menanggung resiko-resiko tersebut.”*⁶⁷

Sistem pembiayaan kedua pada Bank Syariah Mandiri dilakukan dengan adanya akad *wakalah*, bank memberikan kuasa kepada nasabah untuk membeli barang sendiri kepada *supplier*. Pada sistem kedua ini

⁶⁶ Abdullah Syakur, *wawancara* (Malang, 08 Februari 2012).

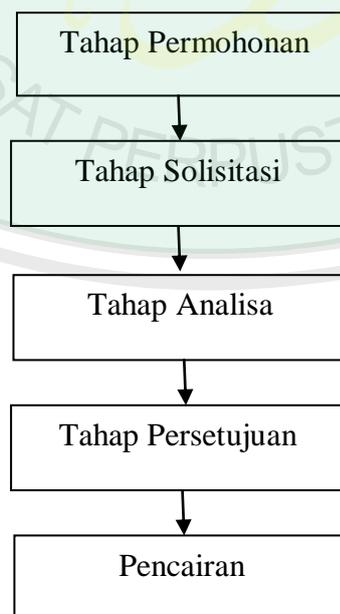
⁶⁷ Didit, *wawancara* (Malang, 22 Februari 2012).

terdapat tiga unsur, pertama bank selaku penjual kedua kepada nasabah, nasabah berkedudukan ganda, yaitu sebagai pembeli kepada *supplier* juga sebagai pembeli kedua dari bank. Adapun sistem *murabahah* kategori kedua dapat dijumpai dalam skema gambar sebagai berikut:



Jika dirinci, sistem *murabahah* model kedua pada Bank Syariah

Mandiri dilakukan dengan beberapa tahap prosedur sebagai berikut:



Adapun penjelasan mengenai sistem pembiayaan *murabahah* model kedua pada Bank Syariah Mandiri dilakukan dengan beberapa tahap yaitu tahap permohonan, investigasi, analisa, persetujuan dan pencairan sebagai berikut:

a. Tahap Permohonan dan Solisitali Pembiayaan Jual Beli

Nasabah membawa persyaratan identitas diri dan mengisi Formulir Permohonan Pembiayaan yang diserahkan ke *Customer Service* untuk diperiksa kelengkapannya dan menyerahkan kepada *Account Office* untuk melakukan wawancara kepada nasabah dan kemudian menyerahkan kepada Kepala Cabang untuk melakukan keputusan disetujui untuk diproses atau tidak permohonan pembiayaan.

b. Tahap Investigasi

Tahap investigasi dilakukan oleh *Account Officer (AO)* dengan pemeriksaan administrasi. Hasil wawancara tersebut dituang kedalam Formulir Wawancara untuk selanjutnya melakukan pemeriksaan *On The Spot (OTS)* dan pemeriksaan jaminan yang diberikan dengan membawa bukti *On The Spot (OTS)*.

c. Tahap Analisis

Account Officer (AO) melakukan analisis pembiayaan berdasarkan hasil investigasi dengan mengisi dan menyusun dan menandatangani Nota Analisa Pembiayaan (NAP), kemudian dokumen-dokumen tersebut diserahkan ke Pelaksana Administrasi Pembiayaan untuk dilakukan

pencatatan tanggal dan analisis Formulir Permohonan Pembiayaan (FPP) dan menyerahkan dokumen ke Kepala Cabang.

Selanjutnya Kepala Cabang menilai pembiayaan serta memberikan keputusan disetujui atau tidak permohonan pembiayaan. Setelah disetujui oleh Kepala Cabang, Account Officer memeriksa dokumen dan menyiapkan Surat Penegasan Persetujuan Pembiayaan (SP3).

d. Tahap Persetujuan

Pada tahap ini *Account Officer* menyiapkan dan menyerahkan Surat Pernyataan Persetujuan Pembiayaan (SP3), Akad Pembiayaan Rangkap 2 ke nasabah untuk ditandatangani di atas meterai Rp 6.000,00. Selanjutnya, *Account Officer* meneruskan dokumen tersebut ke Kepala Cabang untuk mereview dan menandatangani Surat pernyataan Persetujuan Pembiayaan (SP3) dan Akad Pembiayaan rangkap 2 dari *Account Officer* (AO).

e. Tahap Pencairan

Account Officer (AO) menyiapkan Daftar Pengecekan Realisasi Pembiayaan (DPRP), Surat Sanggup (SS), dan Surat Kuasa Pendebetan Rekening (SKPR) serta mengisi dan menandatangani Surat Kuasa Pendebetan Rekening (SKPR) tersebut. Setelah diisi dan ditandatangani kemudian memberikan kepada Pelaksana Administrasi Pembiayaan untuk diserahkan kepada nasabah untuk ditandatangani di atas materai Rp. 6.000,00. Setelah ditandatangani oleh nasabah, *Account Officer* memberikan dokumen ke Pelaksana Administrasi Pembiayaan untuk

mencocokkan kelengkapan dan kebenaran dokumen yang ada dengan Daftar Pengecekan Realisasi Pembiayaan (DPRP) untuk kemudian dokumen tersebut diserahkan ke Kepala Cabang untuk memberikan keputusan pencairan/tidak dicairkan. Jika dicairkan *Account Officer* menerima dokumen dari Kepala Cabang sebagai bentuk pengeluaran Surat Memo cair (SMC). Surat Memo Cair (SMC) tersebut di serahkan ke Pelaksana Administrasi Pembiayaan untuk menandatangani Surat Memo Cair (SMC) serta menyiapkan Tanda Terima Uang Oleh Nasabah (TATUNA) untuk diserahkan kepada nasabah sebagai bukti pencairan pembiayaan.

B. Pembahasan Data Hasil Penelitian

1. Sistem *Murabahah* pada PT. Bank Syariah Mandiri Kota Malang.

Murabahah merupakan jual beli yang didalamnya terdapat tiga pihak yang terkait, yaitu pihak yang membutuhkan barang (nasabah), pihak bank, dan penjual barang (*supplier*). *Murabahah* mengalami perkembangan inovasi ketika diterapkan dalam perbankan syariah. Hal ini disebabkan karena ketentuan yang ada, seperti ketentuan perbankan syariah itu sendiri, juga karena belum terakomodirnya sifat *murabahah* itu sendiri. Dalam Bank Syariah Mandiri, pelaksanaan sistem *murabahah* sendiri diatur oleh ketentuan fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*. Hal yang demikian dapat dilihat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada Bapak Didit (*marketing*) dan Bapak Abdullah Syakur (pengawas kepatuhan perbankan) memaparkan bahwa:

Pelaksanaan murabahah disini merujuk pada ketentuan fatwa Dewan Syari'ah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah yang didalamnya terdapat landasan hukum murabahah seperti al-Qur'an, al-Hadits, dan Ijma Ulama.

Murabahah yang digunakan pada Bank Syariah Mandiri Kota Malang memiliki dua sistem, yaitu murabahah tanpa akad wakalah dan murabahah dengan adanya akad wakalah. Untuk lebih memudahkan pemahaman mengenai pelaksanaan sistem murabahah pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang, berikut ini perbandingan antara fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah dengan pelaksanaannya di Bank Syariah Mandiri:

a. *Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah*

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah 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 dan 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.

Angka 1 dan 2 fatwa tersebut memberikan penjelasan bahwa objek pembelian *murabahah* merupakan barang yang diperbolehkan oleh syariah. Pada pelaksanaannya, objek *murabahah* merupakan salah satu yang menjadi bahan pertimbangan bank untuk menerima permohonan nasabah. Oleh karenanya, sebelum melakukan pembiayaan *murabahah* pihak *marketing* bank terlebih dahulu melakukan kepastian terhadap obyek barang dengan menghubungi *supplier* dimana barang akan dibeli oleh pihak bank. Jika terdapat unsur-unsur yang melanggar syari`ah, maka pihak bank tidak akan melakukan pembiayaan *murabahah*. bank hanya memberikan pembiayaan *murabahah* kepada nasabah untuk kebutuhan konsumtif yang diperbolehkan syari`ah, seperti keperluan pembelian rumah, kendaraan, dan barang elektronik. Langkah tersebut diterapkan oleh Bank Syariah Mandiri baik pada model *murabahah* pertama maupun model *murabahah* kedua. Dengan demikian Bank Syariah Mandiri telah menerapkan ketentuan umum angka 1 dan 2 fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *Murabahah*.

Pasal selanjutnya menjelaskan bahwa bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya. Pelaksanaannya adalah pada kedua model *murabahah* yang ada, Bank Syariah Mandiri Kota Malang membiayai sebagian dari harga pembelian barang yang telah disepakati, yaitu sebesar 70 % dari keseluruhan. Sedangkan sisanya sebesar 30% digunakan bank untuk biaya asuransi objek *murabahah*. Yang demikian dilakukan untuk menghindari kerugian baik kerugian bank maupun

kerugian nasabah. Hal ini sesuai dengan ketentuan umum angka 3 fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah.

Selanjutnya angka 4 sampai 6 fatwa Dewan Syariah Nasional menjelaskan:

“Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang. 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.”

Adapun pelaksanaannya pada Bank Syariah Mandiri, pada model *murabahah* pertama bahwa setelah terjadi kesepakatan antara bank dengan nasabah kemudian secara langsung bank membeli barang yang dibutuhkan nasabah atas nama bank, barang tersebut baru dapat dipindahnama menjadi milik nasabah sendiri setelah nasabah melakukan pelunasan pembayaran. Kemudian bank menjual barang kepada nasabah setelah keduanya melakukan negoisasi harga dan jangka waktu pembayaran. Bank melakukan perjanjian khusus berupa perjanjian *murabahah* kepada nasabah. Akad jual beli *murabahah* dilakukan bank sebelum nasabah membeli barang yang diinginkan.

Sedangkan pada model *murabahah* kedua, setelah kedua belah pihak seapat melakukan pembiayaan *murabahah* selanjutnya nasabah menandatangani perjanjian akad *murabahah*. Kemudian, pihak bank melakukan perwakilan kepada nasabah untuk membeli barang kebutuhannya kepada *supplier* dengan melakukan perjanjian akad *wakalah*. Setelah semua selesai, pihak akan mengirim sejumlah uang ke rekening nasabah yang digunakan untuk membeli barang kebutuhannya.

Pasal 10 sampai 11 fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan:

Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
Jika bank hendak mewakili kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

Adapun pelaksanaannya, baik pada sistem *murabahah* pertama dan kedua bahwa setelah nasabah menyepakati untuk melakukan pembiayaan *murabahah* dan nasabah telah menerima kiriman barang dari *supplier* langkah selanjutnya adalah nasabah melakukan penyelesaian cicilan sebesar harga dan jangka waktu yang telah ditentukan sesuai kesepakatan. Pada pasal 11, Bank Syariah Mandiri tidak menyediakan adanya perjanjian khusus yang dibuat nasabah tidak melakukan penyalahgunaan akad. Hal yang demikian diantisipasi pihak bank dengan cara melakukan perjanjian *murabahah* secara langsung, dan adanya jaminan dari nasabah yang disimpan bank. Perjanjian akad *murabahah* dilakukan pihak bank dengan nasabah pada tahap persetujuan, yaitu ketika antara pihak bank dan nasabah setuju untuk melakukan pembiayaan *murabahah* dan juga hal-hal lain yang terkait didalamnya, seperti kesepakatan harga dan jangka waktu pembayaran.

b. Ketentuan *Murabahah* kepada Nasabah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan janji 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 janji yang telah

disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat; kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.

Melalui fatwa tersebut diketahui bahwa langkah awal sebelum melangsungkan *murabahah* adalah nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian kepada bank. Selanjutnya jika bank menerima permohonan tersebut, bank terlebih dahulu membeli barang yang sah kepada pedagang dan nasabah harus menerima barang yang telah diperjanjikan. Pelaksanaannya, pada sistem *murabahah* pertama dan kedua langkah awal pembiayaan *murabahah* dilakukan nasabah dengan cara melakukan permohonan, jika permohonan dikabulkan selanjutnya dilakukan transaksi *murabahah* dengan menandatangani dokumen pembiayaan *murabahah*. Sedangkan pada sistem *murabahah* kedua setelah akad *murabahah* ditandatangani selanjutnya dilakukan akad *wakalah*. Dengan demikian, Bank Syariah Mandiri belum menerapkan ketentuan kedua ketentuan *murabahah* kepada nasabah fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000.

c. Jaminan dalam *Murabahah*

- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

Ketentuan selanjutnya Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 menjelaskan tentang jaminan dalam *murabahah*. Bank selaku lembaga diperbolehkan meminta jaminan dari *murabahah* sebagai keseriusan nasabah melakukan perjanjian *murabahah*. Pelaksanaannya pada Bank Syariah Mandiri adalah bank mewajibkan nasabah memberikan jaminan sebagai bentuk keseriusan nasabah membeli barang yang diinginkan. Yang demikian wajar

dilakukan oleh pihak bank, karena bank selaku lembaga keuangan menghindari timbulnya kerugian. Selain itu bank bertanggung jawab terhadap uang yang digunakan untuk membiayai kebutuhan nasabah kepada nasabah lainnya.

Pada sistem *murabahah* pertama, bank syariah berposisi sebagai penjual yang dilakukan terlebih dahulu membeli barang kebutuhan nasabah kemudian menjualnya kepada nasabah. Sebagaimana yang dijelaskan oleh Ahmad Mulhim yang di nukil oleh Dimyauddin Djuwaini yang menyatakan bahwa transaksi awal *murabahah* bukanlah transaksi jual beli, akan tetapi merupakan transaksi proses persetujuan dan perjanjian.⁶⁸ Hal demikian sesuai dengan penerapan sistem *murabahah* pertama pada Bank Syariah Mandiri kota Malang.

Sedangkan pada sistem *murabahah* model kedua dimana terdapat penambahan akad *wakalah*, menyebabkan fungsi bank dalam *murabahah* berubah. Menurut Dimyauddin Djuwaini,

“Dalam *murabahah* pihak bank tidak bertindak meminjamkan uang kepada nasabah untuk membeli komoditas kebutuhan nasabah, akan tetapi pihak bank yang berkewajiban membelikan pesanan nasabah dari pihak ketiga, dan baru kemudian dijual kembali kepada nasabah.”⁶⁹

Dari pernyataan tersebut diketahui bahwa adanya akad *wakalah* bertentangan dengan penjelasan pada fiqh mu`amalah. Namun, Majelis Ulama Indonesia membolehkan adanya akad *wakalah* dalam *murabahah* yang dapat dilihat dari pasal 9 ketentuan umum *murabahah* Fatwa Dewan Syariah Nasional NO: 04/DSN-MUI/IV/2000 “Jika bank hendak mewakilkan kepada

⁶⁸ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar*, 125.

⁶⁹ Dimyauddin Djuwaini, *Pengantar*, 105.

nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.”

2. Implementasi Akad *Murabahah* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang.

Dalam sistem *murabahah* model pertama akad yang digunakan antara bank dengan nasabah adalah *murabahah* yang dilakukan secara tertulis dan tertuang dalam dokumen surat perjanjian akad *murabahah* yang ditandatangani oleh kedua belah pihak. Penandatanganan akad *murabahah* dilakukan pada tahap persetujuan (ketiga) setelah kedua belah pihak melakukan negoisasi dan sepakat untuk melakukan transaksi *murabahah* maka dilaksanakan akad jual beli secara tertulis dalam sebuah dokumen.

Hal yang perlu diperhatikan oleh bank selaku penjual adalah setelah mendapatkan dokumen dari *supplier* memberitahukan bukti pembelian tersebut kepada nasabah sebagai bukti bahwa bank telah melakukan pembelian barang dengan jumlah dan jenis sesuai dengan kesepakatan akad *murabahah*. *Supplier* selaku penyedia barang menyerahkan jaminan seperti BPKB, sertifikat kepada bank yang kemudian digunakan bank sebagai jaminan nasabah sebagai antisipasi nasabah melakukan wanprestasi.

Pada sistem pembiayaan *murabahah* yang kedua terdapat dua jenis akad yang digunakan yang terdiri atas akad *murabahah* dan akad *wakalah*. Akad *murabahah* dilaksanakan secara tertulis antara pihak bank dan nasabah dengan mengisi dokumen pembiayaan akad *murabahah* dan terdapat pada tahap persetujuan (keempat). Sebelum akad *murabahah* dilakukan, pada tahap

ini kedua belah pihak melakukan negoisasi dan menyetujui pembiayaan *murabahah*. Setelah kedua belah pihak melakukan perjanjian *murabahah*, akad selanjutnya yang digunakan berupa akad *wakalah*. Akad *wakalah* ini dilakukan secara tertulis dengan menandatangani dokumen pemberian kuasa bank kepada nasabah untuk melakukan pembelian barang sendiri kepada *supplier*.

Menurut Indah Saraswati selaku nasabah pengguna akad *murabahah*:

“Saat melakukan murabahah, pihak bank memberikan banyak dokumen untuk saat saya tandatangani. Salah satu dokumen tersebut berisi tulisan akad wakalah. Kemudian bank mentransfer uang sejumlah kesepakatan untuk saya gunakan membeli barang rumah maupun mobil. Pencairan uang dilaksanakan setelah akad murabahah saya tandatangani. Namun jika dilogika seharusnya akad wakalah dilakukan sebelum saya menandatangani persetujuan murabahah.”⁷⁰

Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia dalam hal *murabahah* menggunakan akad *wakalah* maka barang yang akan di jual kepada nasabah harus terlebih dahulu secara prinsip menjadi milik bank. Dengan kata lain pelaksanaan akad *murabahah* dilakukan setelah akad *wakalah* disepakati. Hal demikian merupakan syarat dasar untuk memenuhi prinsip syari`ah dalam perbankan syari`ah.

Fatwa DSN-MUI tersebut menempatkan posisi bank dalam kedudukannya sebagai penjual barang. Oleh karenanya bank syari`ah harus menggunakan dananya untuk membeli barang yang diperlukan nasabah sebelum akad *murabahah* di tandatangani (baik melalui akad *wakalah* atau tidak). Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya kuitansi pembelian yang mendahului akad *murabahah*.

⁷⁰ Indah Saraswati, *wawancara*, (15 Maret 2012).

Bank Indonesia mengeluarkan Peraturan Bank Indonesia (PBI) No.7/46/PBI/2005 tentang standarisasi akad bahwa penggunaan media *wakalah* dalam *murabahah* yaitu dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah (*wakalah*) untuk membeli barang, maka akad *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik Bank.⁷¹ Penjelasan Pasal tersebut adalah yang dimaksud dengan secara prinsip barang milik Bank dalam *wakalah* pada akad *murabahah* adalah adanya aliran dana yang ditujukan kepada pemasok barang atau dibuktikan dengan kuitansi pembelian sebelum akad *murabahah* dilakukan.

Pada pelaksanaannya, berdasarkan hasil penelitian akad *murabahah* dengan *wakalah* pada Bank Syariah Mandiri dilakukan pada tahap pencairan (kelima) yaitu ketika bank memberikan dana kepada nasabah untuk digunakan membeli barang yang sesuai perjanjian, sedangkan akad *murabahah* terletak pada tahap persetujuan (keempat) yaitu ketika nasabah dan bank telah sepakat melakukan akad jual beli *murabahah*.

Dari keterangan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan akad *murabahah* dalam hal bank mewakilkan pada Bank Syariah Mandiri adalah akad *murabahah* mendahului pemberian kuasa/akad *wakalah*. Menurut hasil wawancara yang dilakukan kepada bapak Abdullah Syakur, akad *murabahah* didahulukan dari pada akad *wakalah* karena yang demikian merupakan sesuai prosedur yang telah ditetapkan dalam buku pedoman pembiayaan Bank Syariah Mandiri.

⁷¹Pasal 9 angka 1 (d) Peraturan Bank Indonesia No.7/46/PBI/2005 tentang Akad Penghimpunan dan Penyaluran Dana Bagi Bank yang Melaksanakan Kegiatan Usaha Berdasarkan Prinsip Syariah.

Selain demikian, alasan mendasar mengapa akad *murabahah* mendahului akad *wakalah* karena jika tidak dilakukan akad *murabahah* terlebih dahulu dikhawatirkan nasabah melakukan wanprestasi seperti nasabah tidak mau membeli barang ataupun nasabah membawa barang tanpa melunasi pembayaran sehingga mengakibatkan bank menanggung resiko kerugian. Karena pihak bank tidak memberikan fasilitas perjanjian mengikat kepada nasabah agar nasabah membeli barang yang diinginkan, perjanjian tersebut dilakukan langsung dengan menandatangani akad *murabahah*. Sehingga jika telah dilakukan akad *murabahah* nasabah tidak akan mungkin melakukan ingkar janji, karena sudah dibuat perjanjian jual beli yang hukumnya mengikat dan tidak dapat dibatalkan.

“Merupakan hal yang sulit dilakukan jika bank harus terlebih dahulu melakukan akad wakalah dengan memberikan pencairan dana kepada nasabah untuk kemudian nasabah melakukan pembelian barang dan kemudian tidak melakukan penipuan kepada bank dengan tidak membawa kabur barang yang telah dibeli atau akan membayar angsuran yang menjadi kewajiban nasabah kepada bank. Dengan demikian bank melakukan perjanjian jual beli murabahah terlebih dahulu baru kemudian bank melakukan akad wakalah kepada nasabah.”⁷²

Jika ditinjau dari segi fiqih mu`amalah adanya pernyataan akad *wakalah* dalam *murabahah* tidak sesuai dengan esensi *murabahah* itu sendiri dimana *murabahah* merupakan akad jual beli penjual (bank) membeli barang kepada *supplier* kemudian menjual kembali kepada pembeli (nasabah) bukan memberikan dana yang kemudian digunakan nasabah untuk membeli barang yang dibutuhkan. Selain itu, dari aspek peraturan yang berlaku yaitu Fatwa DSN-MUI no. 4 tahun 2000 tentang *murabahah* dijelaskan bahwa jika bank hendak

⁷² Abdullah Syakur, wawancara (Malang, 22 Februari 2012).

mewakilkkan kepada nasabah, maka barang secara prinsip harus menjadi milik bank. Pengertian secara prinsip barang menjadi milik bank disini menurut Peraturan Bank Indonesia (PBI) adalah dengan dibuktikan penyerahan bukti pembelian atau kwitansi pembelian dari nasabah yang diserahkan kepada bank sebelum akad *murabahah* dilakukan. Mengenai penyerahan kuitansi pembelian barang pada pelaksanaan transaksi akad *wakalah* dalam *murabahah* juga dijelaskan menurut Bapak Didit:

“Suatu hal penting yang harus terjadi ketika bank mewakilkan kepada nasabah adalah bahwa nasabah menyerahkan bukti pembelian barang kepada bank, hal ini kemudian menjadi pengawasan kepada nasabah apakah nasabah melakukan pembelian sesuai dengan perjanjian atau tidak. Sebab jika nasabah melakukan penyimpangan pembelian dengan isi kontrak yang telah disepakati maka harus dibuat perjanjian akad murabahah lagi dan perjanjian murabahah pertama dinyatakan batal atau tidak sah.”

Dengan demikian pelaksanaan akad *murabahah* dalam hal bank mewakilkan kepada nasabah pada Bank Syariah Mandiri Kota Malang belum bisa dikatakan telah memenuhi standart ketentuan peraturan Fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) maupun fiqih mu`amalah. Peneliti mengatakan demikian karena dalam menerapkan akad *murabahah* Bank Syariah Mandiri lebih sering dan mengutamakan dengan menggunakan akad *wakalah*. Pelaksanaan akad *wakalah* pun dilaksanakan sesudah akad *murabahah* dilaksanakan, sedangkan secara teori pelaksanaan akad *wakalah* tersebut harus dilakukan sebelum akad *murabahah* dilakukan. Akad *murabahah* dapat dilakukan setelah nasabah membeli barang yang diinginkan.

Dengan mendahuluinya pelaksanaan akad *murabahah* dari pelaksanaan akad *wakalah*, objek jual beli *murabahah* belum sepenuhnya menjadi milik bank

(*al-milk amm*). Padahal dalam jual beli salah satu syaratnya adalah pada saat yang telah ditentukan dalam akad, objek akad dapat diserahkan karena berada di bawah kekuasaan yang sah pihak penjual atau dengan kata lain objek barang yang diakadkan tidak boleh belum dimiliki atau baru akan dimiliki.⁷³

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat diambil kesimpulan bahwa asumsi masyarakat tentang produk-produk dalam perbankan syariah adalah sama dengan perbankan konvensional tidak benar secara keseluruhan. Seperti pada produk *murabahah* pada Bank Syariah Mandiri. Bank Syariah Mandiri yang didalamnya terdapat dua mekanisme *murabahah*. Pelaksanaan sistem *murabahah* pada model pertama dianggap telah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah maupun peraturan Fatwa Dewan Syariah Nasional No. 4 tahun 2000 tentang Murabahah. Hal ini didasari bahwa bank menjalankan fungsinya sebagai penjual, dengan membeli barang langsung kepada *supplier*. Sedangkan pada sistem kedua, terdapat dua akad, yaitu akad *wakalah* dan akad *murabahah*. Pelaksanaan akad *murabahah* yang mendahului akad *wakalah* bukan termasuk kedalam bentuk jual beli *murabahah* sebagaimana yang dimaksud oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 tentang Ketentuan Umum Murabahah.

Penerapan akad *murabahah* yang demikian menurut peneliti terlepas dari adanya pengawasan yang ketat dari Dewan Pengawas Syariah atau memang sengaja di buat seperti yang demikian. Karena bank syariah sebagai sebuah lembaga keuangan juga merupakan lembaga komersil yang butuh kepada kontribusi keuntungan dari kegiatan ekonomi yang dilaksanakan bukan sekedar

⁷³ Adrian Sutedi, *Perbankan Syariah*, 120.

sebuah lembaga yang melaksanakan kegiatan dengan suka rela. Namun disarankan pada Bank Syariah Mandiri untuk senantiasa memperhatikan ketentuan hukum yang berlaku, baik kepada fiqih mu`amalah yang menjadi dasar hukum pelaksanaan *murabahah* pada perbankan syari`ah maupun ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional. Apabila memang pelaksanaan *murabahah* tidak dapat mengikuti ketentuan hukum yang berlaku, maka dibutuhkan pembaharuan sistem dan pelaksanaan akad *murabahah* agar sesuai dengan ketentuan yang berlaku juga menghilangkan asumsi masyarakat tentang tidak ada bedanya bank syari`ah dengan bank konvensional.

