

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1. Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Obyek Umum Penelitian

4.1.1.1. Latar Belakang Perusahaan

1) Latar Belakang PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRISyariah)

PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) berdiri pada tanggal 29 November 2002, dulu statusnya pada tahun 2002 adalah BRI Unit Usaha *Syariah*. Berawal dari akuisisi Bank Jasa Arta oleh Bank Rakyat Indonesia, pada tanggal 19 Desember 2007 dan kemudian diikuti dengan perolehan ijin dari Bank Indonesia untuk mengubah kegiatan usaha Bank Jasa Arta dari bank umum konvensional menjadi bank umum yang menjalankan kegiatan usaha berdasarkan prinsip *syariah* pada tanggal 16 Oktober 2008, maka lahirlah Bank umum syariah yang diberi nama PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (yang kemudian disebut dengan nama BRISyariah) pada tanggal 17 November 2008.

Nama BRISyariah dipilih untuk menggambarkan secara langsung hubungan Bank dengan PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk, selanjutnya disebut Bank Rakyat Indonesia, yang merupakan salah satu bank terbesar di Indonesia. PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) merupakan anak perusahaan dari Bank Rakyat Indonesia

yang akan melayani kebutuhan perbankan masyarakat Indonesia dengan menggunakan prinsip-prinsip *syariah*.

Pada tanggal 19 Desember 2008, telah ditanda-tangani akta pemisahan unit usaha *syariah*. Penandatanganan akta pemisahan telah dilakukan oleh Bp. Sofyan Basir selaku Direktur Utama Bank Rakyat Indonesia dan Bp. Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama BRISyariah, sebagaimana akta pemisahan No. 27 tanggal 19 Desember 2008 dibuat di hadapan notaris Fathiah Helmi SH di Jakarta.

PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) Kapanjen berdiri pada Juli 2010. PT Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kapanjen merupakan kantor cabang pembantu yang pertama untuk di wilayah Malang. Diharapkan dengan dibukanya PT Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kapanjen bisa menjadi alternatif masyarakat Kabupaten Malang khususnya pengusaha kecil dalam bermitra untuk meningkatkan produksi dan kualitas produksinya. Sehingga usaha kecil seperti *home industri* lebih terangsang untuk meningkatkan produksinya, serta memperluas jangkauan penjualan melalui kredit dengan bunga ringan. Maka hal tersebut bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta mendorong sektor *riil* yang lebih tepat.

Adapun profil PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kapanjen- Malang

Nama Perusahaan : Bank BRISyariah KCP Kapanjen-Malang

Kantor Cabang di Malang : Bank BRISyariah Malang
Alamat : Jl. Panglima Sudirman No. 10B Kapanjen
Telepon : (0341) 391377
Faximile : (0341) 397020
Homepage : www.BRISyariah.co.id
Email : www.webmail.BRISyariah.co.id

2) Latar Belakang PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani

Berawal dari berdirinya usaha apotik Rinjani Farma tahun 1972, kemudian SPBU tahun 1982 dan Asuransi jiwa Bintang Rinjani tahun 1986 setelah itu Grup Rinjani mulai bergerak di bidang Perbankan. Pada tahun 1989 mendirikan BPR Bumi Rinjani di kota Batu, tahun 1992 mendirikan BPR Bumi Rinjani Kapanjen di kota Kapanjen, tahun 1993 mendirikan BPR Bumi Rinjani Probolinggo di kota Probolinggo, tahun 2002 berdirinya BPR *Syariah* Bumi Rinjani Batu dan Malang. Pada tahun 2006 ada Konversi 3 BPR ke BPRS. *Pertama*, BPR Bumi Rinjani menjadi BPRS Bumi Rinjani Junrejo. *Kedua*, BPR Bumi Rinjani Kapanjen menjadi BPRS Bumi Rinjani Kapanjen. *Ketiga*, BPR Bumi Rinjani Probolinggo menjadi BPRS Bumi Rinjani Probolinggo. Sedangkan pada tahun 2008 Group Rinjani membentuk Yayasan Berkah Rinjani yg bergerak di bidang Klinik Dhuafa, Pendidikan kejuruan dan

Bengkel mobil sebagai wujud pelaksanaan *Corporate Social Responsibility*.

PT. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) Bumi Rinjani berdiri pada bulan Oktober 1992 dan mulai beroperasi pada tanggal 16 November 1992. PT. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) Bumi Rinjani sesuai dengan konversi dari Konvensional ke system *Syariah* berdasarkan pada *pertama*, Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor C-07850 HT.01.04.TH.2006. Tanggal 17 Maret 2006 tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar Perseroan. *Kedua*, Surat Bank Indonesia Nomor 8/57/KEP.GBI/2006. Tanggal 7 Agustus 2006 perihal Pemberian Ijin Kegiatan Usaha Konvensional menjadi kegiatan Usaha berdasarkan prinsip *Syariah* PT. Bank Perkreditan Rakyat *Syariah* (BPRS) Bumi Rinjani Kepanjen-Malang. Maka pada tanggal 1 September 2006 secara resmi beroperasi berdasarkan prinsip *syariah*.

Adapun profil PT. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) Bumi Rinjani Kepanjen-Malang

Nama Perusahaan : PT. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) Bumi Rinjani

Alamat : Jl. Jenderal Ahmad Yani No.130 Kepanjen-Malang

No. Telepon : 0341-395491, 0341-395492

No. Fakimile : 0341-395490

Email : bumi_rinj_kepanjen@yahoo.co.id

3) Latar Belakang Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar

Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) El-Dinar merupakan salah satu strategi bisnis PT. Alkamil Nusantara dalam rangka perluasan ekonomi *syariah* di lingkungan pendidikan melalui kerja sama dengan UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Kegiatan operasional dimulai pada tanggal 12 April 2011 dan berpusat di jalan Gajayana no. 50 Malang.

4.1.1.2. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

1) Visi, Misi dan Tujuan PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah)

PT. Bank Rakyat Indonesia *Syariah* (BRISyariah) telah memiliki visi, misi dan nilai-nilai budaya kerja sebagai landasan terciptanya budaya unggul Perusahaan dan menjaganya agar tetap fokus pada tujuan yang ingin dicapainya.

Visi

- a) Menjadi bank *ritel* modern terkemuka dengan ragam layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna.
- b) Dengan dibukanya BRISyariah mengharapkan terwujudnya sistem perbankan *syariah* yang *kompetitif*, efisiensi dan memenuhi prinsip kehati-hatian serta mampu mendukung *sektor riil* secara nyata melalui kegiatan pembiayaan berbasis bagi hasil dan transaksi *riil* dalam kerangka keadilan, tolong menolong dan menuju kebaikan guna mencapai kemashlahatan masyarakat.

Misi

- a) Memahami keragaman individu dan mengakomodasi beragam kebutuhan *finansial* nasabah.
- b) Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan etika sesuai dengan prinsip-prinsip *syariah*.
- c) Menyediakan akses ternyaman melalui berbagai sarana kapan pun dan dimana pun.
- d) Memungkinkan setiap individu untuk meningkatkan kualitas hidup dan menghadirkan ketentraman pikiran.

Tujuan

- a) Memenuhi kebutuhan jasa perbankan bagi masyarakat yang tidak dapat menerima konsep bunga.
- b) Menciptakan dual banking sistem di Indonesia yang mengakomodasikan baik perbankan konvensional dan perbankan *syariah* yang melahirkan kompetisi yang sehat dan perilaku bisnis berdasarkan nilai-nilai moral, meningkatkan *market* disiplin, dan pelayanan bagi masyarakat.
- c) Mengurangi risiko sistematis dari kegagalan sistem keuangan di Indonesia, karena pengembangan bank *syariah* sebagai alternatif bank konvensional akan memberikan penyebaran risiko.
- d) Menghindari kegiatan pembiayaan dan investasi pada usaha bisnis yang tidak sesuai *syariah*, menghindari sistem *riba* dan *gharar* (*spekulatif*), informasi keuangan yang tidak memadai,

mempermudah pengusaha untuk menambah modal usaha (menggerakkan sektor *riil*).

2) Visi dan Misi PT. Bank Pembiayaan Rakyat *Syariah* (BPRS) Bumi

Rinjani

Visi

Membawa Ummat *Insyah Allah* menuju kemakmuran dan kesejahteraan

Misi

Memberi contoh dan menjadi contoh dalam *bermu'amalah* berdasar dan bersandar kepada *Al-Qur'an* dan *Hadist*.

3) Visi dan Misi Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) El-Dinar

Visi dan misi Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) El-Dinar sejalan dengan visi dan misi PT. Alkamil Nusantara yang merupakan salah satu unit bisnis untuk memperluas jaringan ekonomi *syariah* di lingkungan pendidikan sehingga misi PT. Alkamil Nusantara menjadi Lembaga Keuangan Islam Tingkat Nasional dapat tercapai.

Visi

Menjadi unit PT. Alkamil Nusantara yang sehat dan unggul dalam penyediaan jasa keuangan *syariah*.

Misi

- a) Memperkuat jaringan antar unit
- b) Meningkatkan Sumber Daya Manusia (SDM)
- c) Menyediakan layanan jasa keuangan terbaik berdasarkan prinsip *syariah*

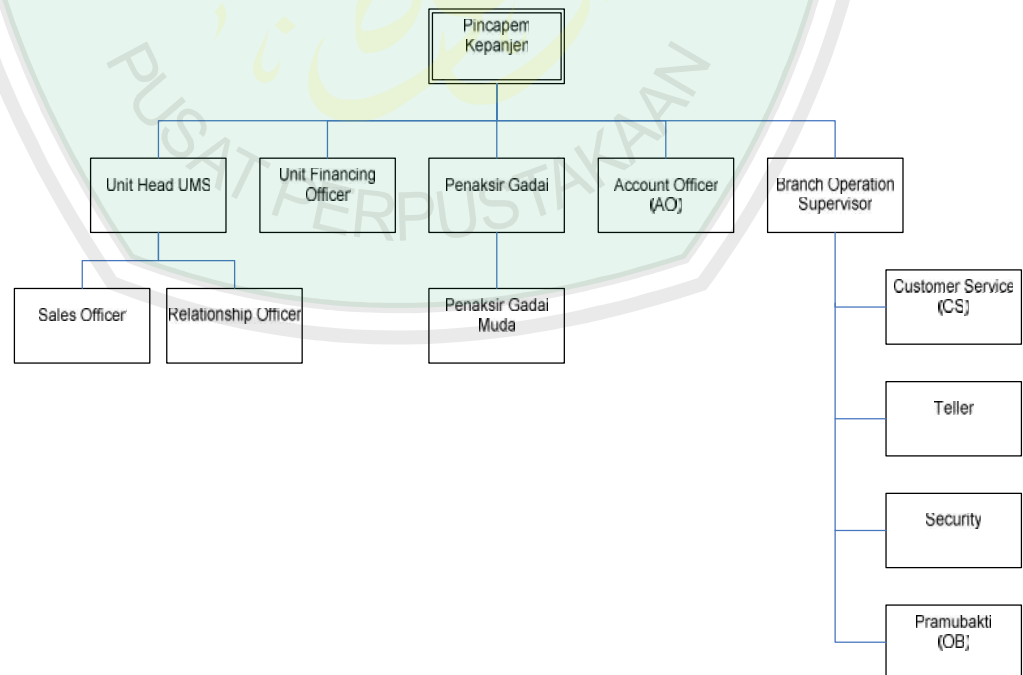
4.1.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan

1) Struktur Organisasi PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRISyariah)

Struktur organisasi adalah suatu bagan yang menggambarkan tentang hubungan antara orang-orang yang menjalankan aktivitas. Adapun maksud dan tujuan dibentuk struktur organisasi adalah untuk memperjelas dan mempermudah setiap bagian dalam pembagian tugas, tanggung jawab dan wewenangnya agar perusahaan menjadi lebih terarah dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

Adapun struktur organisasi Bank BRISyariah Cabang Pembantu Kapanjen-Malang adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi BRISyariah Cabang Pembantu Kapanjen-Malang



Sumber: BRISyariah Cabang Pembantu Kapanjen-Malang

Tabel 4.1

**Fungsi Masing-Masing Pembagian Tugas BRISyariah Cabang
Pembantu Kepanjen-Malang**

NO	JABATAN	FUNGSI / TUGAS
1.	Pimpinan Cabang	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengawasi dan menilai serta bertanggungjawab secara keseluruhan terhadap kinerja operasional perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan. ✓ Memprakarsai dan memutuskan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya. ✓ Mempelajari dan menganalisis terhadap potensi ekonomi di wilayah kerjanya sehingga dapat mengidentifikasi peluang bisnis yang ada. ✓ Mengkoordinasi dan memonitoring seluruh aktivitas kantor baik <i>Operation Funding</i> dan <i>Lending</i>, Tim Mikro maupun Tim SME (<i>Sales Marketing Eksekutif</i>) dengan baik.
2	Unit Head UMS	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengkoordinasi tugas-tugas atau planning baik dari SO (<i>Sales Officer</i>), RO (<i>Relationship Officer</i>) guna memberikan hasil yang positif bagi target unit.
3	UFO	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menganalisa usaha calon <i>kreditor</i> baik itu dari segi analisa keuangan, analisa <i>agunan</i> (jaminan) serta karakter nasabah.
4	Penaksir Gadai	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menarik nasabah agar melakukan <i>investasi</i> terhadap tabungan emas dan mempergunakan jasa peminjaman gadai iB (sebagai produk baru dari perusahaan). ✓ Melakukan proses gadai melalui system ✓ Memaintain nasabah baik yang jatuh tempo maupun yang belum
5	Account Officer	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menarik nasabah secara <i>instansi</i> untuk melakukan pembiayaan yang akan digunakan sebagai modal kerja dengan berbagai strategi pemasaran, minimal pinjaman sebesar Rp. 500.000.000 dan maksimal pinjaman sebesar Rp. 500.000.000 ke atas. ✓ Menyusun Rencana Pemasaran Tahunan (RPT) pembiayaan atas sector yang dikelolanya. ✓ Memproses pembiayaan baru dan perpanjangan sesuai kewenangan yang dimiliki. ✓ Membuat dan melaporkan realisasi dari Rencana Pemasaran Tahunan (RPT), Rencana Kerja Bulanan, dan Rencana Kunjungan Mingguan. ✓ Memberikan pelayanan yang professional dan sebaik mungkin dalam hal realisasi pembiayaan, manangani keluhan dan permasalahan <i>debitur</i> sesuai kode etik

		<p>BRISyariah serta <i>cross selling</i> kepada nasabah untuk mencapai kepuasan nasabah dengan tetap memperhatikan kepentingan bank.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Melaksanakan tugas-tugas kedinasan dari atasan sesuai dengan peran dan kompetensinya untuk mencapai target atau standar yang ditetapkan secara <i>efektif</i> dan <i>efisien</i>.
6	Branch Operatioon Supervisor	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melayani nasabah untuk transaksi setor dan penarikan tunai dan non tunai serta transaksi lainnya sesuai aturan dan SLA yang ditetapkan untuk mencapai <i>service excellent</i> - Implementasi Fungsi <i>Service Provider</i> ✓ Melaksanakan dan bertanggung jawab atas transaksi operasional tunai dan non tunai yang diprosesnya berdasarkan instruksi nasabah dan kebijakan serta aturan yang telah ditetapkan. ✓ Memperhatikan dan menjaga kebersihan lingkungan kerja terutama <i>counter teller</i> dan kondisi khasanah. ✓ Menyimpan dan mengelola peralatan kerja dengan baik dan rapi ✓ Memahami produk dan layanan yang diberikan terkait dengan <i>operasional teller</i> ✓ Melaksanakan dan bertanggung jawab kepada supervisor dalam rangka implementasi kebijakan dan aturan yang berlaku untuk setiap layanan operasi <i>front office</i> di Kanca ✓ Sebagai bagian dari Tim Operasi yang harus dapat bekerjasama dan mengikuti pelatihan dalam mewujudkan <i>Team Work</i> yang solid dan komunikasi yang efektif di Operasional Kanca.
7	So (Sales Officer)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mencari nasabah baik <i>Funding</i> Maupun <i>Lending</i> dengan Pinjaman Rp.500.000.000/nasabah ✓ Memaintain nasabah baik <i>Funding</i> maupun <i>Lending</i> ✓ Menjaga <i>Relationship</i> supaya nasabah tidak pindah ke bank lain. ✓ Menyusun rencana pemasaran tahunan (RPT) pembiayaan atas <i>sector</i> yang dikelolanya serta menegosiasikan dengan <i>marketing manager</i> dan pemimpin cabang dalam rangka menerapkan rencana kerja anggaran. ✓ Memasarkan pembiayaan sesuai rencana pemasaran tahunan dan rencana kerja bulanan, serta memantau hasilnya untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menghasilkan pendapatan optimal bagi cabang. ✓ Mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah

		<p>yang menjadi tanggungjawabnya serta memantau hasil yang dapat diraih untuk dapat mempertahankan kualitas pembiayaan sesuai rencana kerja anggaran yang diterapkan.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Memproses pembiayaan baru dan perpanjangan sesuai keuangan yang dimiliki. ✓ Membuat dan melaporkan realisasi dari rencana pemasaran tahunan, rencana kerja bulanan dan rencana kerja mingguan.
8	RO (Relationship Officer)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mencari nasabah baik <i>Funding</i> maupun <i>Lending</i> dengan Pinjaman Rp.500.000.000/nasabah ✓ Memaintain nasabah baik <i>Funding</i> maupun <i>Lending</i> ✓ Menjaga <i>Relationship</i> supaya nasabah tidak pindah ke bank lain. ✓ Menyusun rencana pemasaran tahunan (RPT) pembiayaan atas sector yang dikelolanya serta menegosiasikan dengan <i>marketing manager</i> dan pemimpin cabang dalam rangka menerapkan rencana kerja anggaran. ✓ Memasarkan pembiayaan sesuai rencana pemasaran tahunan dan rencana kerja bulanan, serta memantau hasilnya untuk mencapai portofolio pembiayaan yang berkembang, sehat dan menghasilkan pendapatan optimal bagi cabang. ✓ Mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggungjawabnya serta memantau hasil yang dapat diraih untuk dapat mempertahankan kualitas pembiayaan sesuai rencana kerja anggaran yang diterapkan. ✓ Memproses pembiayaan baru dan perpanjangan sesuai keuangan yang dimiliki. ✓ Membuat dan melaporkan realisasi dari rencana pemasaran tahunan, rencana kerja bulanan dan rencana kerja mingguan.
9	Penaksir Gadai Muda	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melayani nasabah kalau ada yang mau menggadaikan ✓ Menaksir barang yang mau digadaikan ✓ Membuat <i>Stock Opname</i> barang yang di gadai
10	Teller	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menerima uang setoran dari nasabah dan mencocokkan dengan tanda setoran. ✓ Memastikan membayar uang kepada yang berhak untuk menghindari kesalahan yang merugikan kantor cabang. ✓ Meneliti keabsahan kas yang diterima, membayar biaya-biaya hutang, realisasi pembiayaan yang kwitansinya disahkan oleh pejabat yang berwenang.

11	Customer Service	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mencairkan uang nasabah yang melakukan transaksi ✓ Memberikan penjelasan kepada nasabah serta mengarahkan keinginan nasabah mengenai berbagai produk. ✓ Serta melayani nasabah yang akan membuka rekening dan melayani keluhan nasabah terkait kehilangan atau kelupaan PIN, pemblokiran ATM, penggantian rekening baru.
12	Security	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengamankan segala proses kegiatan perusahaan, serta mengarahkan nasabah atas kepentingan nasabah tersebut.
13	Pramubakti / OB	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengirim surat antar lokal, mengurus kelengkapan rumah tangga perusahaan. Sebagai contoh pengiriman surat ke kantor cabang pembantu, pembelian bahan-bahan pemeliharaan bangunan dan operasional perusahaan.

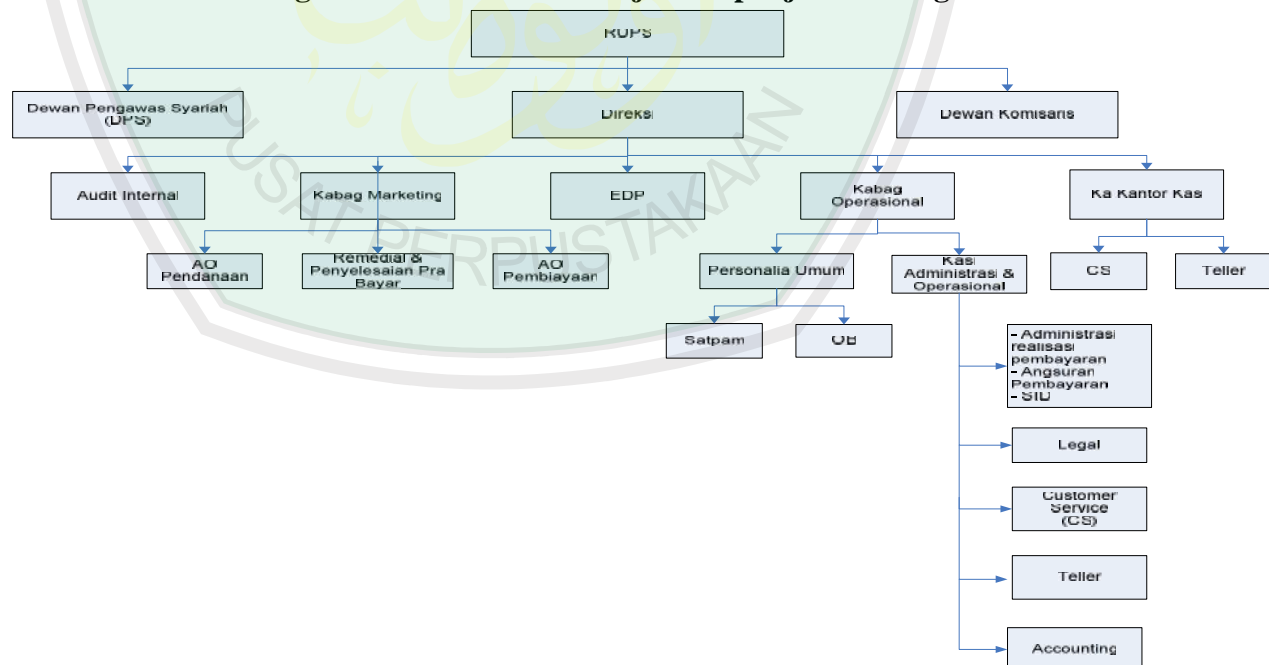
Sumber: Data diolah dari wawancara setiap karyawan.

2) Struktur Organisasi PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bumi Rinjani

Gambar 4.2

Struktur Organisasi BPRS Bumi Rinjani Kepanjen–Malang



Sumber : BPRS Bumi Rinjani Kepanjen-Malang

Tabel 4.2

Fungsi Masing-masing Pembagian Tugas BPRS Bumi Rinjani

Kepanjen–Malang

No	JABATAN	FUNGSI/TUGAS
1	Dewan Pengawas Syariah	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memastikan dan mengawasi kesesuaian kegiatan operasional BPRS terhadap fatwa DSN. ✓ Menilai aspek <i>syariah</i> terhadap pedoman operasional dan produk yang dikeluarkan BPRS. ✓ Memberikan opini dari aspek <i>syariah</i> terhadap pelaksanaan operasional BPRS secara keseluruhan dalam laporan <i>publikasi</i> BPRS. ✓ Mengkaji produk dan jasa baru yang akan dikeluarkan BPRS, memintakan fatwa kepada DSN. ✓ Bila perlu dapat meminta dokumen dan penjelasan langsung dari satuan kerja BPRS serta ikut dalam pembahasan intern termasuk dalam pembahasan komite pembiayaan. ✓ Menyampaikan laporan hasil pengawasan syariah sekurang-kurangnya setiap 6 (enam) bulan kepada Direksi, komisaris dan Bank Indonesia
2	Direksi	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memimpin usaha bank sesuai dengan tujuan dan kebijakan umum yang telah ditentukan. ✓ Merencanakan, mengkoordinasikan seluruh aktivitas bank meliputi penghimpunan dana dan penyaluran dana serta kegiatan-kegiatan uang secara langsung berhubungan dengan aktivitas utama Bank. ✓ Melindungi dan menjaga <i>asset</i> dan kekayaan perusahaan yang berada dalam tanggung jawabnya. ✓ Membina hubungan kerjasama dengan pemegang saham, nasabah dan calon nasabah serta pihak lain yang dilayani dalam rangka mengembangkan layanan yang baik. ✓ Membina hubungan kerjasama internal dengan seluruh jajaran manajemen dan eksternal dengan organisasi masyarakat, badan usaha serta sesama lembaga keuangan syariah untuk meningkatkan kemampuan usaha. ✓ Menjabarkan kebijakan umum bank yang telah dibuat Dewan Komisaris dan disetujui RUPS. ✓ Menyusun rencana kerja dan anggaran, proyeksi <i>financial</i> dan <i>non financial</i> disampaikan kepada dewan Komisaris untuk mendapat persetujuan RUPS.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menyetujui penyaluran dana sesuai dengan batas wewenangnya. ✓ Mempertimbangkan dan melakukan penambahan, pengangkatan serta pemberhentian karyawan sesuai tujuan perusahaan. ✓ Mengelola dan mengawasi pengeluaran-pengeluaran biaya harian untuk tercapainya target pemasukan yang telah ditetapkan secara keseluruhan. ✓ Mengamankan harta kekayaan BPRS agar terlindung dari bahaya kebakaran, pencurian, perampokan dan kerusakan. ✓ Menyelenggarakan penilaian prestasi kerja karyawan dan membuat laporan secara periodik. ✓ Mengawasi dan bertanggung jawab atas pelaksanaan program APU & PPT (Anti Pencucian Uang dan Pencegahan Pendanaan Terorisme) ✓ Memimpin rapat komite untuk memberikan keputusan terhadap pengajuan pembiayaan. ✓ Menyetujui/menolak secara tertulis pengajian rapat komite secara musyawarah dengan alasan yang jelas. ✓ Menyetujui/menolak pencairan pembiayaan sesuai dengan batas wewenangnya. ✓ Menyetujui pengeluaran uang untuk pembelian aktiva tetap, biaya operasional sesuai dengan batas wewenangnya. ✓ Memberikan teguran dan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan karyawan. ✓ Melakukan penilaian prestasi karyawan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. ✓ Melakukan promosi, rotasi dan PHK sesuai dengan ketentuan yang berlaku. ✓ Mengadakan kerja sama dengan pihak lain untuk kepentingan lembaga dalam upaya mencapai target dan tidak merugikan lembaga. ✓ Memutuskan menolak atau menerima kerjasama dengan pihak lain dengan alasan yang dapat diterima
3	Dewan Komisaris	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melakukan pengawasan dan memberikan pengarahan kepada Direksi dalam menjalankan BPRS. ✓ Mempertimbangkan, menyempurnakan dan mewakili para pemegang saham dalam memutuskan perumusan umum kebijaksanaan Bank yang baru diusulkan oleh Direksi untuk dilaksanakan Bank pada masa yang akan datang. ✓ Menyelenggarakan Rapat Umum Luar Biasa para pemegang saham dalam hal pembebasan tugas dan kewajiban direksi.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mempertimbangkan dan menyetujui rancangan anggaran perusahaan dan Rencana Kerja untuk Tahun buku yang baru diusulkan oleh Direksi. ✓ Mempertimbangkan dan memutuskan permohonan pembiayaan yang jumlahnya melebihi jumlah maksimum yang dapat diputuskan Direksi. ✓ Menyetujui atau menolak pengajuan penyaluran dana oleh Direksi. ✓ Menyetujui semua hal yang menyangkut perubahan-perubahan modal dan pembagian laba. ✓ Memberikan penilaian atas neraca dan laporan keuangan berkala, semesteran dan tahunan yang disampaikan direksi. ✓ Memberikan persetujuan mengenai pengikatan perseroan untuk bekerjasama dengan pihak lain untuk menggadaikan, menjual dan atau memindahkan harta baik barang bergerak maupun tidak bergerak milik perseroan. ✓ Memimpin Rapat Umum Pemegang saham.
4	Audit Intern	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melakukan pengawasan atau kontrol agar pelaksanaan operasional BPRS dijalankan sesuai dengan ketentuan dan peraturan yang telah ditetapkan. ✓ Mengumpulkan data/informasi, pencatatan, pengumpulan/klasifikasi, menyimpulkan, menyusun laporan keuangan yang terdiri dari Neraca, daftar Laba/Rugi, Arus Kas, Perubahan Modal, CAR serta laporan lainnya yang diperlukan. ✓ Membuat laporan hasil Audit internal kepada Direktur Utama. ✓ Bertanggung jawab untuk memeriksa dan melaporkan pengawasan intern atas posisi keuangan Bank serta segala hasil aktivitas operasional Bank. ✓ Mengadakan pemeriksaan secara berkala atau mendadak kesetiap bagian, serta memastikan kebenaran data-data keuangan dan data lainnya yang terkait dengan aktivitas Bank. ✓ Memberikan saran kepada masing-masing bagian untuk menghasilkan suatu sistem pengawasan intern yang kuat. ✓ Mengawasi dan memantau apakah pelaksanaan APU dan PPT telah dijalankan dengan baik di masing-masing bagian
5	Kabag Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengawasi dan mengkoordinir bagian-bagian yang berada di bawahnya. ✓ Membantu terlaksananya tugas Direksi dalam bidang marketing.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengkaji ulang atas Program kerja di bidang pembiayaan/dana. ✓ Mencari sumber dana dengan melihat kemungkinan dan peluang dana murah yang dapat dihimpun dari masyarakat. ✓ Melakukan koordinasi dengan Kasi Kantor Kas tentang nasabah yang mendapat fasilitas pembiayaan untuk segera melakukan angsuran. ✓ Mengetahui dengan pasti bahwa produk atau jasa yang telah diberikan oleh Bank kepada nasabahnya benar-benar memenuhi kebutuhan. ✓ Maintenance dan menjaga hubungan baik dengan nasabah pembiayaan dan penyimpan dana. ✓ Membuat laporan bulanan atas perkembangan pembiayaan secara keseluruhan mengenai baki debit pembiayaan, pertumbuhan pembiayaan, NPF, dan perkembangan penyelesaian pembiayaan bermasalah dan penyelesaian pembiayaan yang dihapusbuku dan dilaporkan kepada Direksi. ✓ Membuat laporan atas perkembangan penghimpunan dana dan dilaporkan kepada Direksi. ✓ Menyetujui/menolak permohonan pembiayaan yang direkomendasikan oleh AO, dan Ka kantor Kas sesuai dengan batas wewenangnya.
6	Kepala Kantor Kas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengawasi dan mengkoordinir bagian-bagian yang berada di bawahnya. ✓ Mengatur operasional Kantor kas, baik yang berkaitan dengan kebutuhan uang tunai dikantor kas, maupun operasional lainnya yang ada dikantor kas. ✓ Melakukan koordinasi dengan AO Pembiayaan yang ada di wilayah kantor kas. ✓ Ikut merekomendasikan/menyetujui permohonan pembiayaan yang diajukan AO yang ada di wilayah kantor kas. ✓ Membuat laporan perkembangan kantor kas, baik masalah pendanaan maupun pembiayaan yang ada di kantor kas, dan disampaikan kepada Direksi. ✓ Bertanggung jawab atas pencapaian target dan pengembangan kantor kas. ✓ Melakukan tugas lainnya yang berkaitan yang dibebankan oleh Direksi.
7	Account Officer Pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bertanggung jawab dalam upaya menyalurkan dana bank dalam bentuk pembiayaan yang diberikan kepada masyarakat yang dinilai produktif. ✓ Mencari nasabah potensial yang layak diberikan fasilitas pembiayaan.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melakukan survey dan analisa untuk menentukan layak tidaknya pengajuan pembiayaan dari masyarakat ✓ Bertanggung jawab atas kelancaran pengembalian dana yang telah disalurkan dalam bentuk pembiayaan. ✓ Mempersiapkan berkas proposal pembiayaan yang berisi permohonan, analisa pembiayaan, dan penilaian agunan untuk kemudian dilakukan <i>komitte</i> (persetujuan). ✓ Bertanggung jawab atas kelengkapan berkas proposal pembiayaan (berkas nasabah, analisa, penilaian agunan, dll). ✓ Melakukan penagihan, pengawasan dan pembinaan terhadap nasabah yang telah memperoleh fasilitas pembiayaan dari bank. ✓ Bertanggung jawab untuk selalu menjaga kualitas pembiayaan yang menjadi binaannya agar tetap dalam kondisi lancar.
8	Penyelesaian Pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sebagai koordinator tim penyelesaian pembiayaan bermasalah dan menyelesaikannya sesuai target yang ditentukan. ✓ Bertanggungjawab dan mempunyai wewenang untuk mengambil langkah-langkah yang dipandang perlu dalam rangka penyelesaian pembiayaan yang bermasalah sesuai ketentuan yang berlaku. ✓ Mengkoordinasi persiapan administrasi yang dipandang perlu untuk penyelesaian pembiayaan bermasalah yang dilimpahkan kepada pihak lain (Pengacara, kepolisian, pengadilan, dll). Maupun yang diselesaikan secara intern (peringatan 1,2,3, dll). ✓ Membantu AO dalam rangka penyelesaian pembiayaan yang mulai bermasalah bila dipandang perlu. ✓ Membuat laporan perkembangan penyelesaian atas pembiayaan bermasalah dan melaporkan kepada kabag marketing/direksi. ✓ Menjalankan tugas lain yang berkaitan dengan jabatannya.
9	<i>Account Officer</i> Pendanaan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bertanggung jawab dalam upaya menghimpun dana dalam bentuk tabungan dan deposito dari masyarakat. ✓ Mencari nasabah potensial yang mau menyimpan dananya di BPRS baik dalam bentuk tabungan maupun deposito. ✓ Melakukan pembinaan serta memberikan pelayanan yang baik kepada nasabah penyimpan dana. ✓ Bertanggung jawab atas target penghimpunan dana dalam bentuk tabungan dan deposito.
10	Kabag Operasional	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memberikan pengarahan dan pembinaan terhadap

		<p>karyawan yang ada dibawahnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Melaksanakan koordinasi dan pengawasan serta bertanggung jawab terhadap setiap pelayanan dan pengamanan jasa-jasa perbankan dari setiap unit yang berada dibawah tanggung jawabnya, demi kelancaran operasional bank. ✓ Memonitoring likuiditas Bank agar tetap aman ✓ Melakukan pengawasan pelaksanaan operasional agar tidak menyimpang dari ketentuan baik intern maupun ketentuan BI. ✓ Menandatangani dan Menyetujui transaksi –transaksi akuntansi, slip jurnal harian sesuai dengan limit yang berlaku. ✓ Menanda tangani aplikasi pembukaan tabungan dan deposito sampai dengan batas wewenangnya. ✓ Bertanggung jawab untuk memegang anak kunci ruang khasanah, dan membukanya bersama kasi Administrasi dan operasional. ✓ Memeriksa laporan-laporan yang berkaitan dengan pihak <i>ektern</i> seperti labul, lap triwulan, lap semester, lap tahunan dan lainnya. ✓ Bertanggung jawab atas pelaporan yang disampaikan ke Bank Indonesia.
11	Kasi Administrasi & Operasional	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengawasi dan mengkoordinir bagian-bagian yang berada dibawahnya. ✓ Memeriksa semua slip transaksi harian apakah sudah sesuai dengan jenis transaksinya, rekeningnya dan lainnya. ✓ Bertanggung jawab atas penyimpanan Surat-surat Berharga (Dokumen Asli) milik Bank. ✓ Mengatur penempatan dana pada Bank lain serta melakukan penyetoran & pengambilan dalam jumlah yang besar sesuai dengan ketentuan ✓ Membuka dan menutup ruang khasanah, ruang server bersama dengan Kabag Operasional sesuai dengan ketentuan. ✓ Membuat laporan Ke BI antara lain: lap triwulan, lap semester, lap tahunan dan lainnya. ✓ Membuat laporan pajak termasuk membayar pajak yang menjadi kewajiban Bank (pph 21, pph 25, pph 29 dll) ✓ Sebagai pelaksana APU dan PPT
12	Administrasi Realisasi Pembiayaan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memeriksa dan mengurus kelengkapan dokumen-dokumen yang terkait dengan pembiayaan yang akan atau telah diberikan, seperti dokumen jaminan dan data lainnya.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menyiapkan surat-surat perjanjian dan surat pengikatan agunan yang terkait dengan pengajuan pembiayaan. ✓ Menghitung, mencatat dan melakukan pembayaran atas asuransi, jasa proses pengikatan jaminan nasabah kepada pihak lain. ✓ Melakukan proses penanda tangan akad pembiayaan bersama nasabah. ✓ Meneliti keabsahan dan menerima serta menandatangani bukti tanda terima barang jaminan. ✓ Menyimpan dokumen-dokumen pembiayaan yang telah direalisasikan pada tempat penyimpanan dokumen pembiayaan. ✓ Bertanggung jawab atas proses kelancaran pengikatan dan realisasi pembiayaan. ✓ Bertanggung jawab atas kelengkapan dokumen dan penyimpanan dokumen pembiayaan
13	Administrasi Angsuran Pembiayaan & Peminjaman	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memantau angsuran nasabah yang telah jatuh tempo dan mengecek rekening tabungannya apakah saldonya mencukupi untuk pembayaran angsuran. ✓ Menghitung jumlah kewajiban angsuran yang harus dibayar nasabah pembiayaan (angsuran pokok, margin atau bagi hasil dan denda) ✓ Menghitung jumlah pelunasan apabila nasabah melakukan pelunasan sebelum jatuh tempo. ✓ Menghitung dan membuat slip jurnal atas pembayaran margin yang masih harus diterima RRA (Pembayaran tunggakan angsuran pembiayaan kolektibilitas lancar) ✓ Menghitung dan membuat slip jurnal atas pembayaran margin yang masih harus diterima Administratif (Pembayaran tunggakan angsuran pembiayaan kolektibilitas non lancar) ✓ Melakukan pendebitan tabungan nasabah untuk pembayaran angsuran pembiayaan (Melaksanakan auto debit pembayaran angsuran pembiayaan) ✓ Melakukan pendebitan peminjaman atas perintah nasabah penabung. ✓ setiap akhir bulan menghitung dan membuat slip jurnal atas pembebanan RRA – pendpt yang harus diterima (Pembiayaan Lancar), dan Adm – Pendapatan yang harus diterima (Pembiayaan Non lancar) ✓ Bertanggung jawab atas transaksi pendebitan rekening nasabah.
14	SID	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mencari informasi debitur calon nasabah pembiayaan baik yang baru maupun nasabah lama lewat sistem SID. ✓ Mendaftarkan nasabah baru kedalam sistem informasi

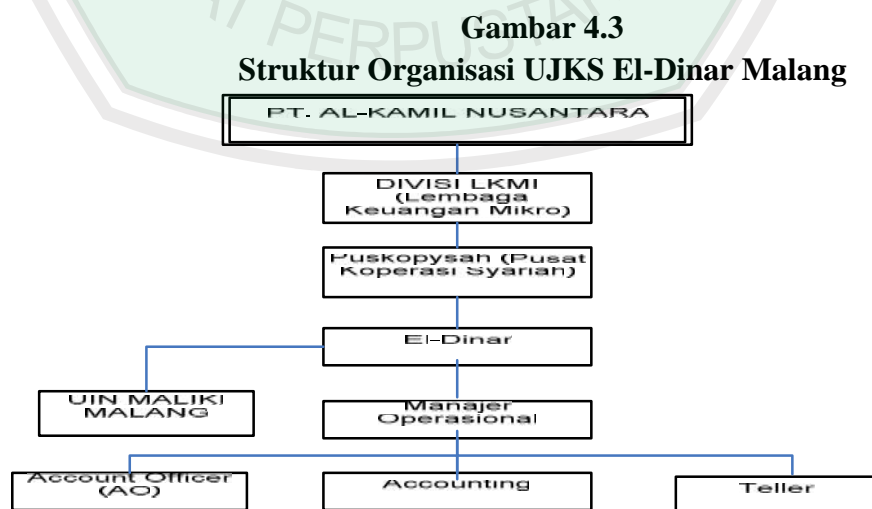
		<p>debitur, dengan terlebih dahulu memintakan nomor DIN nasabah.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Menginput data nasabah pembiayaan kedalam sistem SID. ✓ Setiap akhir bulan membuat laporan SID bulanan dan melaporkannya ke SID Bank Indonesia. ✓ Melaksanakan <i>update</i> data nasabah yang telah dilaporkan apabila ada perubahan data nasabah. ✓ Bertanggung jawab atas kebenaran laporan SID, dan informasi historis nasabah yang disampaikan ke bagian marketing.
15	Legal & Penyimpanan Agunan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menerima akad pembiayaan dan agunan nasabah pembiayaan dari bagian realisasi pembiayaan. ✓ Memeriksa kebenaran dan kelengkapan akad dan agunan yang diserahkan nasabah. ✓ Menyimpan akad pembiayaan dan agunan berdasarkan urutan no nasabah pada tempat penyimpanan. ✓ Melayani pengambilan agunan nasabah yang telah lunas, dan nasabah yang hendak melakukan penukaran barang agunan apabila telah mendapat persetujuan Direksi. ✓ Mengadministrasikan dengan baik berkas nasabah pembiayaan yang telah dihapus buku. ✓ Memantau dan bertanggung jawab atas agunan yang masih dalam proses yang dilaksanakan lewat BPRS. ✓ Bertanggung jawab atas keamanan penyimpanan akad pembiayaan dan agunan atas pembiayaan.
16	Teller	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengatur dan bertanggung jawab atas dana kas yang tersedia. ✓ Memberikan pelayanan transaksi tunai baik penyetoran maupun penarikan. ✓ Memberikan pelayanan setoran cek/BG dari nasabah. ✓ Memeriksa cek/BG yang jatuh tempo untuk dilakukan proses kliring. ✓ Bertanggung jawab atas kecocokan pencatatan transaksi dengan dana kas yang terjadi secara harian. ✓ Menyimpan dan bertanggung jawab atas penyimpanan dana kas setiap akhir hari. ✓ Melayani nasabah yang melakukan penyetoran dan penarikan secara tunai. ✓ Menghitung, memeriksa keaslian uang yang disetorkan oleh nasabah dan mencocokkan dengan slip setoran.
17	Customer Service	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melayani pembukaan, perubahan dan penutupan rekening nasabah (Tabungan, Deposito) ✓ Menyiapkan formulir aplikasi pembukaan rekening dan contoh tanda tangan

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memahami semua layanan jasa, prosedur serta produk yang ditawarkan oleh bank. ✓ Membuat buku register tanda terima buku tabungan dan bilyet deposito ✓ Memeriksa data nasabah dalam formulir yang telah diisi dan meregistrasikannya ✓ Membantu nasabah dalam melakukan penutupan rekening Tabungan dan Deposito ✓ Menyiapkan buku Tabungan nasabah, membuat bilyet Deposito bagi depositan baru atau perpanjangan. ✓ Memberikan informasi saldo simpanan nasabah, baik tabungan maupun deposito. ✓ Memberikan pelayanan informasi perbankan lainnya kepada nasabah, terutama dalam menangani permasalahan transaksi nasabah. ✓ Menerapkan prinsip anti pencucian uang dan pencegahan pendanaan terorisme. ✓ Melakukan pengkinian profil nasabah dan profil transaksinya. ✓ Membuat laporan bulanan sesuai instruksi operasi. ✓ Bertanggung jawab terhadap penyimpanan dan ketersediaan formulir-formulir isian nasabah dan berkas lainnya di area Layanan Nasabah ✓ Melakukan tugas-tugas yang diberikan Kasi Adm & Operasional/Kabag operasional/Direksi ✓ Menerima semua surat, proposal atau sejenisnya yang masuk, kemudian memberikannya kepada Kasi Personalia & Umum untuk diregister
18	Accounting atau pembukuan	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mengatur dan mengkoordinasikan semua hasil aktivitas dan kegiatan operasional. ✓ Memeriksa kelengkapan bukti-bukti transaksi pembukuan dan kebenaran pencatatan transaksi. ✓ Mengimput slip-slip yang jurnal lainnya seperti pembebanan biaya, pemindahbukuan dan lainnya. ✓ Melakukan proses awal hari pada sistem, akhir hari, membuat <i>back up</i> data harian. ✓ Melakukan pelimpahan bagi hasil tabungan setiap akhir bulan. ✓ Membuat laporan keuangan (neraca, rugi laba), Rekap General Ledger dan mutasi harian dan jurnal harian. ✓ Mencetak daftar transaksi harian, daftar subledger rekapitulasi rekening per akhir bulan. ✓ Memeriksa dan menyimpan bukti-bukti transaksi harian. ✓ Melaporkan laporan keuangan (neraca dan laba rugi)

		<p>harian kepada Direksi.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Membuat dan melaporkan laporan bulanan (Labul, BMPD, Penempatan dana, KPMM), laporan triwulan (publikasi), laporan semesteran (Publikasi) dan laporan tahunan Publikasi dan lap keuangan tahunan) ke Bank Indonesia ✓ Membuat perhitungan tingkat kesehatan bank setiap bulan dan menyerahkan kepada direksi. ✓ Bertanggung jawab atas kebenaran laporan keuangan, baik harian maupun bulanan. ✓ Bertanggung jawab atas pembentukan data <i>back up</i> transaksi harian. ✓ Melaksanakan tugas-tugas lainnya yang berkaitan dengan <i>accounting</i>.
19	EDP	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Membuat dan mengembangkan sistem informasi yang dapat memperlancar operasinal BPRS dan dapat memberikan informasi yang cepat, tepat dan benar. ✓ Bertanggung jawab atas kebenaran pengolahan data secara sistem komputer. ✓ Membuat program baru yang dibutuhkan oleh manajemen. ✓ Bertanggung jawab untuk mengupdate sistem agar selalu uptodate dan sesuai dengan ketentuan – ketentuan perbankan
20	Kasi Personalia & Umum	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Melaksanakan penerimaan karyawan sesuai dengan kebutuhan BPRS ✓ Mempersiapkan pendidikan dan pelatihan baik karyawan baru maupun peningkatan pengetahuan karyawan lama. ✓ Melakukan penilaian terhadap semua karyawan dan apabila diperlukan dapat melakukan rotasi, mutasi atas persetujuan Direksi. ✓ Mengeluarkan surat yang berkaitan dengan kepentingan karyawan seperti surat peringatan, surat keterangan dan lainnya. ✓ Mempersiapkan perhitungan gaji, tunjangan, insentive yang harus dibayarkan setiap bulan kepada karyawan. ✓ Menghitung pajak pernghasilan masing-masing karyawan yang harus dipotong kan atas gaji yang diterima. ✓ Melaksanakan pemesanan dan pembelian barang-barang cetakan untuk kepentingan kantor. ✓ Bertanggung jawab atas persediaan barang cetakan, dan persediaan ATK lainnya. ✓ Menyelesaikan perselisihan yang terjadi antar karyawan agar dapat tercipta hubungan yang harmonis.

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Meregister dan mendokumentasi semua surat – surat instansi maupun umum, baik yang masuk maupun keluar dan melakukan disposisi kepada bagian yang terkait ✓ Membuat laporan penilaian kinerja masing-masing karyawan yang disampaikan kepada Kabag operasional. ✓ Mengatur jadwal cuti semua karyawan agar tidak mengganggu operasional kantor. ✓ Meregister dan bertanggung jawab atas persediaan bilyet deposito dan buku tabungan
21	Satpam	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bertanggung jawab atas keamanan dalam kantor dan lingkungan (taman/tempat parkir) perusahaan. ✓ Mengawasi dalam pelaksanaan tata tertib perusahaan (khususnya absensi) semua pegawai ✓ Sebagai pelaksana jaga malam kantor (bergantian) sesuai jadwal yang ditentukan. ✓ Mengawasi setiap calon nasabah atau tamu yang mencurigakan atas keamanan kantor ✓ Membuat rasa aman bagi setiap calon nasabah atau tamu yang datang. ✓ Mengawal pengambilan dan penyetoran uang ke bank lain/nasabah.
22	OB	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Menjaga dan membersihkan lingkungan kerja dalam kantor sehingga pekerja merasa nyaman dalam bekerja. ✓ Menjaga keindahan lingkungan kantor

3) Struktur Organisasi Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar



Sumber: Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar Malang

Tabel 4.3
Fungsi Masing-Masing Pembagian Tugas UJKS El-Dinar Malang

No	Jabatan	Fungsi/ Tugas
1	Manajer Operasional	Memimpin, mengelola, mengawasi atau mengendalikan atau mengembangkan kegiatan dan mendayagunakan sarana organisasi cabang pembantu untuk yang efektif dan efisien sesuai dengan target yang telah diterapkan
2	Account Officer	Merealisasi target pembiayaan, pengadaan dan <i>fee Based Income</i> yang didistribusikan oleh manager operasional
3	Accounting	Memenuhi pelayanan operasional, administrasi pembiayaan dan kepegawaian dengan cepat dan benar, serta menyediakan sarana dan prasarana UJKS El-Dinar secara memadai
4	Teller	Melayani kegiatan penyetoran dan penarikan uang tunai dan surat-surat berharga dan kegiatan kas lainnya serta terselenggaranya layanan dibagian kas secara benar, cepat dan sesuai dengan <i>standart</i> pelayanan bank

4.1.1.4. Produk-produk Bank Syariah

1) Produk-produk PT Bank Rakyat Indonesia Syariah BRISyariah

a) Penghimpunan Dana meliputi :

- (1) Tabungan BRISyariah iB merupakan tabungan dari BRISyariah bagi nasabah perorangan yang menggunakan prinsip titipan.
- (2) Tabungan Haji iB adalah tabungan bagi calon haji yang bertujuan memenuhi kebutuhan Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH).
- (3) Giro iB adalah simpanan untuk kemudahan berbisnis dengan pengelolaan dana berdasarkan prinsip titipan (*wadiah yadh dhamanah*) yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan Cek atau *Bilyet Giro*.

(4) Deposito *mudharabah* iB adalah salah satu jenis simpanan berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah muthlaqah*) yang dananya dapat ditarik pada saat jatuh tempo.

b) Pembiayaan BRISyariah meliputi :

- (1) Kepemilikan Perumahan BRISyariah iB yaitu pembiayaan kepemilikan rumah kepada perorangan untuk memenuhi kebutuhan akan hunian dimana pembayarannya secara angsuran yang ditetapkan di muka dan dibayar setiap bulan.
- (2) Kepemilikan Kendaraan Bermotor BRISyariah iB yaitu pembiayaan kepemilikan kendaraan bermotor untuk keluarga.
- (3) Kepemilikan Multi Guna BRISyariah iB yaitu salah satu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan karyawan dan bertujuan untuk meningkatkan loyalitas karyawan.
- (4) Talangan Haji BRISyariah iB adalah salah satu produk pembiayaan untuk kepergian ibadah haji.
- (5) Gadai Syariah iB yaitu salah satu produk BRISyariah untuk melindungi nilai *asset* melalui emas.
- (6) Kepemilikan Logam Mulia BRISyariah iB yaitu salah satu produk BRISyariah untuk melindungi nilai terhadap *asset* karena kontinuitas kenaikan harga emas untuk jangka panjang.

c) Jasa Layanan Perbankan meliputi :

- (1) Kartu ATM dan kartu Debit BRISyariah adalah kartu yang diberikan oleh BRISyariah kepada pemilik rekening yang dapat

digunakan untuk bertransaksi secara elektronis atas rekening tersebut. Pada saat digunakan bertransaksi akan langsung mengurangi dana yang tersedia pada rekening.

- (2) Kartu *Co-Branding BRISyariah* adalah kartu ATM yang diterbitkan oleh BRISyariah bekerjasama dengan nasabah institusi untuk para anggota atau konsumennya. Kartu *co-branding* ini mempunyai manfaat yang sama dengan kartu ATM/ kartu *debit BRISyariah*, dengan keunggulannya adalah desain kartu yang sepenuhnya ditentukan oleh nasabah institusi.
- (3) *Cash Management System*, khususnya nasabah perusahaan saat ini telah dapat melakukan transaksi perbankan baik *financial* maupun *non financial* melalui komputer yang terhubung dengan jaringan sistem BRISyariah.
- (4) *University / School Payment System (SPP)* adalah sistem pembayaran (*bill payment*) sekolah atau universitas yang dibuatkan BRISyariah untuk memudahkan para siswa/mahasiswa untuk melakukan pembayaran biaya pendidikan melalui layanan perbankan secara *online*.
- (5) *SMS Banking* adalah layanan informasi perbankan yang dapat diakses langsung melalui telepon seluler dengan menggunakan media SMS.
- (6) *BRIS Remittance* adalah layanan pengiriman atau penerimaan uang dengan metode notifikasi melalui telepon seluler/SMS

dimana penerima dapat mencairkan uang tersebut dengan menunjukkan notifikasi SMS yang diterima di telepon seluler yang didaftarkannya.

(7) *Electronic Data Capture* (EDC) Mini ATM BRIS adalah alat transaksi berbentuk *electronic data capture* untuk menerima transaksi baik berbasis tunai maupun berbasis kartu.

2) Produk-produk PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS)

Bumi Rinjani

a) Penghimpunan Dana, meliputi:

- (1) *Tasyarin* adalah tabungan *syariah* yang setoran dan pengambilannya dapat dilakukan sewaktu-waktu
- (2) Rinjani Pintar adalah tabungan pendidikan yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan pengambilannya dapat dilakukan 2 kali dalam satu tahun (tengah semester dan akhir semester) atau sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah
- (3) Tabungan *Qurban* adalah tabungan yang digunakan untuk hari raya *idul Qurban*, yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan penarikannya hanya dapat dilakukan menjelag hari raya *idul qurban* atau sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah
- (4) Tabungan *fitri* adalah tabungan yang digunakan untuk hari raya *idul fitri* yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan

penarikannya hanya dapat dilakukan menjelang hari raya idul fitri atau sesuai dengan kesepakatan antara bank dan nasabah

- (5) Deposito adalah simpanan yang bertujuan untuk investasi dan penarikan hanya dapat dilakukan pada saat jatuh tempo sesuai dengan jangka waktu yang disepakati (1 bln, 3 bln, 6 bln, 12 bln) dan dapat diperpanjang secara otomatis.
- (6) Tabungan haji dan umroh adalah tabungan yang digunakan untuk ibadah haji atau umroh yang setorannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan pengambilannya dapat dilakukan pada saat menjelang ibadah haji atau umroh, atau sesuai kesepakatan bank dan nasabah.

b) Penyaluran Dana

- (1) Pembiayaan *Murabahah* (Jual Beli), meliputi: pembiayaan *murabahah* multi guna (untuk modal usaha dan pembelian barang-barang), pembiayaan *murabahah* kendaraan bermotor.
- (2) Pembiayaan *Mudharabah* (Bagi Hasil)
- (3) Pembiayaan *Musyarakah* (Bagi Hasil)
- (4) *Ijarah* (sewa)

3) Produk-produk Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar

a) Produk Pembiayaan

- (1) *Murabahah*
- (2) Pembiayaan Emas
- (3) *Ijarah* (Sewa Beli)
- (4) *Hiwalah* (Anjak Piutang)

- (5) Talangan Pendidikan
- (6) Talangan haji
- (7) Talangan Umroh
- b) Produk Simpanan
 - (1) *Wadiah* Haji
 - (2) *Wadiah* Umroh
 - (3) *Wadiah* Hikmah
 - (4) *Wadiah* Ramadhan
 - (5) *Wadiah* Qurban
 - (6) *Wadiah* Walimah
 - (7) *Muamalah* Kids
 - (8) Deposito

4.2. Pembahasan Data Hasil Penelitian

4.2.1. Penerapan Pembiayaan *Murabahah*

4.2.1.1. Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kepanjen-Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Dita (*Account Officer*)

tentang pembiayaan yang ada di BRISyariah menyatakan bahwa:

“Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan dengan cara pengadaan atau pembelian barang nasabah yang diwakilkan bank dimana pembeliannya dibayarkan secara mencicil, dan pihak bank berhak mendapatkan *margin* keuntungan dari pembelian barang tersebut. *Margin* keuntungan tersebut disepakati oleh kedua belah pihak yaitu nasabah dan pihak bank.

Dita (*Account Officer*) menambahkan tentang penerapan pembiayaan *murabahah* yang ada di *BRISyariah*, bahwa:

“Penerapannya pada Bank *BRISyariah* tidak sama dengan bank konvensional karena tidak membebankan bunga kepada nasabah melainkan menerapkan *margin* keuntungan dari pembelian barang tersebut karena bank berperan sebagai penjual barang yang diinginkan oleh nasabah”.

Adapun persyaratan dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* pada *BRISyariah* bagi nasabah adalah sebagai berikut :

- Syarat Umum
 - Mengisi aplikasi permohonan
 - Pas foto 3x4 (suami-istri)
 - Kartu Tanda Penduduk (KTP)
 - Kartu Keluarga (KK)
 - Buku Tabungan / Rekening Koran (3 bulan terakhir)
 - NPWP pribadi (Nomor Pokok Wajib Pajak)
 - Minimal telah bekerja minimal 2 tahun
- Syarat Pegawai
 - SK (Surat Keterangan) pengangkatan awal dan akhir (suami-istri)
 - Slip gaji (suami-istri)
 - Surat keterangan asli dari pimpinan
 - Kartu Pegawai
- Syarat Wirausaha
 - Akte pendirian usaha

- SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)/HO/TDP (Tanda Daftar pedagang), ijin praktek untuk profesi (dokter, notaris)
- Laporan keuangan minimal 3 bulan terakhir
- Rekening Koran / tabungan 6 bulan terakhir

➤ Syarat Agunan

- Surat Keterangan Harga Jual dari Penjual / *Developer*
- Sertifikat hak Milik / SHGB (rumah yang akan dibeli)
- IMB (Ijin Mendirikan Bangunan) dan (IPT atau Bukti Pengurusan)
- Rumah di-*Appraisal* oleh *Appraisal Independen* rekanan bank

Dita (*Account Officer*) menambahkan tentang prosedur pengajuan pembiayaan yang ada pada BRISyariah bahwa:

“Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* cenderung lebih cepat dan mudah. Karena bank *syariah* benar-benar menganalisa kondisi nasabah mulai dari penilaian karakter nasabah, yaitu analisis identitas utama nasabah pada BI *checking* karena setiap orang mempunyai *database* untuk mengetahui apakah sudah mempunyai pembiayaan di bank lain sebelumnya”.

Langkah berikutnya dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* adalah bagaimana prosedur yang dilaksanakan oleh nasabah dengan pihak bank BRISyariah. Berikut adalah langkah-langkah dalam pengajuan pembiayaan. Apabila Nasabah datang sendiri ke kantor, contoh pada pembiayaan KPR, maka alur pengajuan pembiayaan KPR BRISyariah iB sebagai berikut:

- a) Nasabah datang ke kantor BRISyariah Kantor Cabang Pembantu (KCP) Kepanjen-Malang
- b) Nasabah bertemu dengan bagian CS (*Customer Service*)

- c) Bagian CS (*Customer Service*) memberikan informasi tentang pembiayaan KPR BRISyariah iB
- d) Apabila nasabah tertarik dan ingin membukanya maka CS (*Customer Service*) mengarahkan nasabah tersebut ke bagian AO (*Account Officer*)
- e) Bagian AO (*Account Officer*) akan menjelaskan lagi secara detail tentang pembiayaan KPR BRISyariah iB kepada nasabah
- f) Bagian AO (*Account Officer*) menyuruh nasabah untuk melengkapi persyaratan berkas-berkasnya. Misalnya, KTP, KK, Surat Nikah, NPWP Pribadi, Surat Keterangan Kerja/ SK Pengangkatan/ SK terakhir, Slip Gaji, Copy Rekening *Payroll* (gaji), Surat Pemesanan Rumah (SPR)
- g) Bagian AO (*Account Officer*) melakukan *Bi-Cheking* berdasarkan KTP nasabah
- h) Setelah *Bi-Cheking* bersih maka Bagian AO (*Account Officer*) menghitung RPC (standar tanda kesanggupan nasabah pembiayaan membayar angsuran, ketentuannya 35% dari gaji)
- i) Jika RPC (standar tanda kesanggupan nasabah pembiayaan membayar angsuran) masuk maka,
- Bagian AO (*Account Officer*) survey tempat yang akan dibeli
 - Bagian AO (*Account Officer*) survey tempat kerja
 - Bagian AO (*Account Officer*) survey rumah nasabah

Semua itu masuk ke dalam Form Investigasi yang tujuannya untuk mengetahui kebenaran nasabah.

- j) Bagian AO (*Account Officer*) memanggil nasabah untuk wawancara dan mengisi Form Aplikasi Permohonan Pembiayaan Kepemilikan Rumah
- k) Bagian AO (*Account Officer*) mengajak bagian *Appraisal* ketempat yang akan dibeli
- l) Bagian *Appraisal* (Penilai) menilai harga jual bangunan berdasarkan kondisi lingkungannya
- m) Bagian AO (*Account Officer*) menghubungi nasabah tentang berapa nilai *Appraisal* yang keluar, maksudnya nilai yang dibiayai oleh bank BRISyariah
- n) Setelah nasabah setuju maka bagian AO (*Account Officer*) segera melakukan Sistem *eFOS* (*electronic Financing Originating System*) adalah sistem untuk melakukan proses pengajuan pembiayaan, pemberian keputusan pembiayaan dan realisasi atau pencairan yang terintegrasi dengan T24 Syiar (*core banking*). Sistem eFOS tersebut ada persetujuan dari *Appraisal*, FSM (*Financing Support Marketing*), Pincapem dan Pinca.
- o) Setelah persetujuan keluar bagian AO (*Account Officer*) segera membuat SP3 (Surat Penawaran Putusan Pembiayaan)

- p) Apabila SP3 (Surat Penawaran Putusan Pembiayaan) sudah keluar, kemudian dikirim ke bagian legal BRISyariah dan diorderkan ke Notaris untuk di jadwal akadnya
- q) Di dalam SP3 (Surat Penawaran Putusan Pembiayaan) ada biaya-biaya yang harus disampaikan kepada nasabah dan nasabah tersebut harus membayarnya sebelum akad dilakukan
- r) Setelah semua dibayar, nasabah baru bisa akad (yang melakukan akad: suami, istri, bagian AO (*Account Officer*), bagian legal BRISyariah dan notaris) dan akad tersebut harus didokumentasikan
- s) Selanjutnya dana diproses oleh BRISyariah selama 1 hari dan dicairkan kepada nasabah atau pembeli dahulu kemudian ditransfer kepada *developer* dan semua itu yang melakukan pihak BRISyariah
- t) Selanjutnya nasabah harus membayar angsurannya perbulan sesuai dengan angsuran yang ditentukan dan membayarnya tidak boleh telat.

Pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada Bank BRISyariah meliputi pembiayaan Kepemilikan Rumah (KPR), pembiayaan Kepemilikan Kendaraan Bermotor (KKB), pembiayaan Kepemilikan Multi Guna (KMG), pembiayaan mikro dan pembiayaan ritel.

Menurut Dita (*Account Officer*) terkait dengan *plafond* pembiayaan bahwa:

“*Plafond* pembiayaan yang diberikan bervariasi, akan tetapi dalam memberikan pembiayaan *murabahah* haruslah disesuaikan dengan analisa keuangan dan kemampuan nasabah dalam mengangsur tagihan jatuh tempo. *Account Officer* (AO) akan menganalisa kondisi nasabah untuk menilai kelayakan dalam pemberian pembiayaan yang berupa analisa 5C (*Character*/ penilaian karakter nasabah, *Capacity*/ penilaian

subjektif, *Capital/* penilaian kemampuan modal yang dimiliki nasabah, *Collateral/* jaminan yang dimiliki nasabah, *Condition/* kondisi ekonomi nasabah). Prosesnya sedikit lebih rumit dari bank konvensional karena memang benar-benar sisi keamanan lebih pasti dan nasabah merasa lebih nyaman”.

Selanjutnya, pihak bank dalam menentukan *plafond* juga mempertimbangkan jaminan yang diserahkan oleh pihak nasabah kepada pihak bank. Jaminan dalam pembiayaan *murabahah* ini bervariasi menurut jenis pembiayaan yang diambil. Semisal pengambilan pembiayaan KPR iB dimana status jaminannya minimal SHGB (Sertifikat Hak Guna Bangunan) atau SHM (Sertifikat Hak Milik), sedangkan bagi PNS jaminannya adalah SK PNS (Surat Keterangan Pegawai Negeri Sipil) dan pembiayaan mikro bisa menggunakan jaminan apa saja yaitu berupa sertifikat atau BPKB.

Dita (*Account Officer*) menambahkan bahwa jaminan mencakup:

“Jaminan yang dibebankan kepada nasabah bisa berupa jaminan yang akan dibeli ataupun jaminan yang telah dimiliki oleh nasabah. Jaminan tersebut harus mencakup fasilitas pembiayaan yang akan diajukan nasabah. Jaminan dinilai dari sisi legalitas ataupun nilai jaminannya”.

Berikut penilaian kolektibilitas bank terhadap nasabah berdasarkan kemampuan membayar :

Tabel 4.4
Ketentuan Kolektibilitas
PBI No.8/21/2006 & SE BI 8/22/DpbS/2006

L	Angsuran tepat waktu
DPK	Tunggakan pokok dan atau marjin s/d 90 hari
KL	Tunggakan pokok dan atau marjin > 90 hari s/d 270 hari
D	Tunggakan pokok dan atau marjin > 180 hari s/d 270 hari
M	Tunggakan pokok dan atau marjin > 270 hari

Sumber : Data diolah dari pedoman pembiayaan BRISyariah

Jika pembiayaan *murabahah* ini mengalami masalah, maka dilihat dulu karakternya apakah memang benar-benar macet atukah lancar dalam membayar angsuran. Semua itu tergantung kemampuan nasabah dalam mengatasi pembiayaan bermasalah tersebut sesuai dengan kriteria masalah yang dihadapi.

Pembiayaan *murabahah* yang ada pada BRISyariah juga memiliki kelebihan dan kekurangan, diantaranya sebagai berikut:

Kelebihan :

- Jangka waktu pembiayaan *murabahah* ditetapkan di awal pembiayaan
- Angsuran nasabah tetap, tidak *fluktuatif* seperti bank konvensional
- Tidak ada perubahan margin keuntungan karena sudah ditetapkan diawal pada saat akad
- Proses lebih cepat dan mudah karena nasabah benar-benar dianalisa sesuai kemampuannya baik segi keuangan ataupun

Kekurangan :

- *Margin* keuntungan lebih tinggi dibandingkan bank konvensional, karena bank konvensional menerapkan sistem bunga
- Tidak *sefleksibel* bank konvensional, karena tidak semua transaksi bisa dibiayai seperti pada bank konvensional, hanya pembiayaan yang sesuai dengan *syariah* yang akan dibiayai oleh bank *syariah*
- Akad tidak bisa dirubah karena bank *syariah* sudah melakukan akad diawal dan semua ditetapkan di awal

Dalam pelaksanaan pembiayaan *murabahah* masih banyak kendala yang sering ditemui di lapangan, antara lain :

- Masih kurang lengkapnya data nasabah, misal data keuangan yang dilihat dari pendapatan
- Kurang disetujui karena BI *checking* masih buruk, misalkan nasabah masih mempunyai hutang atau penunggakan di bank lain
- Kesulitan penyesuaian waktu *survey* dengan nasabah.
- Jaminan tidak memenuhi syarat dan tidak sesuai *plafond* yang diberikan.

4.2.1.2. Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani Kepanjen-Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tentang pembiayaan *murabahah* yang ada di BPRS Bumi Rinjani menyatakan bahwa,

“Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan untuk modal yang bersifat *konsumsi* dan bersifat *produktif*. Adapun yang bersifat *konsumsi* itu misalnya pembiayaan untuk pembelian kendaraan bermotor sedangkan yang bersifat *produktif* misalnya untuk modal usaha”.

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) menambahkan tentang penerapan pembiayaan *murabahah* yang ada di BPRS Bumi Rinjani menyatakan bahwa:

“Penerapannya pada BPRS Bumi Rinjani tidak sama dengan BPR Konvensional karena tidak membebankan bunga kepada nasabah melainkan menerapkan *margin* keuntungan dari pembelian barang-barang tersebut karena BPRS berperan sebagai penjual barang yang diinginkan oleh nasabah”.

Adapun persyaratan dalam pengajuan pembiayaan *murabahah* pada BPRS Bumi Rinjani bagi nasabah sebagai berikut:

1) Jenis Agunan Kendaraan, meliputi:

- Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- BPKB
- STNK
- Pajak Kendaraan
- Kartu Keluarga
- Buku Kir (Truck, Pick-Up, Trayek)

2) Jenis Agunan Tanah, meliputi:

- Kartu Tanda Penduduk (KTP) suami dan istri
- Sertifikat Hak Milik (SHM)
- Kartu Keluarga (KK)
- SPPT yang terbaru
- Surat Nikah

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) juga menambahkan tentang prosedur pembiayaannya bahwa:

“Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* cenderung lebih cepat dan mudah..karena BPRS Bumi Rinjani benar-benar menganalisa kondisi nasabah mulai dari penilaian karakter nasabahnya”.

Langkah selanjutnya dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* adalah bagaimana prosedur yang dilaksanakan oleh nasabah dengan pihak BPRS Bumi Rinjani. Berikut adalah langkah-

langkah dalam pengajuan pembiayaan *murabahah*. maka alur pengajuan pembiayaan *murabahah* sebagai berikut:

- a) Nasabah datang ke kantor
- b) Nasabah bertemu dengan bagian *Customer Service* (CS)
- c) Bagian *Customer Service* (CS) memberikan informasi tentang pembiayaan
- d) Nasabah mengisi form pengajuan pembiayaan dan memfotocopy syarat-syarat yang dibutuhkan
- e) Bagian *Account Officer* (AO) mensurvey nasabah
- f) Bagian *Account Officer* (AO) menganalisis pembiayaan yang diajukan
- g) Bagian *Account Officer* (AO) mengadakan rapat komite untuk menentukan pemberian pembiayaan kepada nasabah
- h) Bagian *Account Officer* (AO) menentukan jumlah pembiayaan yang akan di beri oleh BPRS Bumi Rinjani sesuai dengan kebutuhan nasabah

Menurut Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tentang *plafond* pembiayaan bahwa :

“*Plafond* pembiayaan yang diberikan adalah 40% dari harga beli dan mempertimbangkan jaminan yang disertakan oleh pihak nasabah kepada pihak bank. Jaminan dalam pembiayaan *murabahah* ini bervariasi menurut jenis pembiayaan yang diambil. Semisal pengambilan pembiayaan kendaraan bermotor dimana jaminannya adalah BPKB”.

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) juga menambahkan tentang jaminan pembiayaan bahwa:

“Jaminan yang dibebankan kepada nasabah bisa berupa kendaraan dan sertifikat tanah yang telah dimiliki oleh nasabah dan jaminan tersebut harus mencakup fasilitas pembiayaan yang di ajukan oleh nasabah”.

Pembiayaan *murabahah* yang ada pada BPRS Bumi Rinjani juga memiliki kelebihan dan kekurangan, diantaranya sebagai berikut:

Kelebihan:

- Lebih mudah dalam pembayarannya
- Lebih mudah dalam pembinaan nasabah
- *Plafond* yang dipinjamkan oleh BPRS Bumi Rinjani lebih banyak yang kembali

Kekurangan:

- Pembiayaannya bersifat jangka panjang, jadi untuk menghitung kalkulasinya lama.

4.2.1.3. Penerapan Pembiayaan *Murabahah* pada Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Yuke (*Account Officer*) tentang pembiayaan yang ada di UJKS El-Dinar adalah

“Pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan yang membantu kebutuhan nasabah dalam hal perekonomian”.

Menurut Yuke (*Account Officer*) menambahkan tentang penerapan pembiayaan *murabahah* yang ada di UJKS El-Dinar menyatakan bahwa:

“Penerapannya pada UJKS El-Dinar tidak sama dengan Unit jasa Keuangan (UJK) Konvensional karena tidak membebankan bunga kepada nasabah melainkan menerapkan *margin* keuntungan dari pembelian barang-barang tersebut karena UJKS El-Dinar berperan sebagai penjual barang yang diinginkan oleh nasabah”.

Adapun persyaratan dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* yang ada pada UJKS El-Dinar bagi nasabah adalah sebagai berikut :

- Kartu Tanda Penduduk (KTP)
- Kartu Keluarga (KK)
- Surat Nikah
- Untuk umum melampirkan Jaminan dan Laporan Keuangan Usaha
- Untuk pegawai melampirkan slip gaji, SK (surat keterangan) asli dan kop surat instansi.

Yuke (*Account Officer*) juga menambahkan tentang prosedur pembiayaannya bahwa:

“Prosedur pengajuan pembiayaan *murabahah* cenderung lebih cepat dan mudah..karena UJKS El-Dinar benar-benar menganalisa kondisi nasabah mulai dari penilaian karakter nasabahnya”.

Langkah berikutnya dalam mengajukan pembiayaan *murabahah* adalah bagaimana prosedur yang dilaksanakan oleh nasabah dengan pihak UJKS El-Dinar. Berikut adalah alur dalam pengajuan pembiayaan:

- Bagian AO (*Account Officer*) mencari nasabah pembiayaan
- Nasabah mengisi permohonan pembiayaan melalui CS (*Customer Service*)

- Bagian CS (*Customer Service*) mengisi permohonan nasabah ke dalam buku permohonan kemudian menyerahkan berkas permohonan kepada manajer
- Bagian Manajer mempelajari isi permohonan kemudian menyerahkan permohonan ke bagian *Account Officer*
- Bagian *Account Officer* melakukan *survey* kepada nasabah. Dari hasil *survey* diserahkan kepada komite pembiayaan
- Komite pembiayaan menerima hasil *survey* kemudian dirapakan untuk memberikan keputusan layak atau tidak diberikan pembiayaan. Jika layak untuk diberikan pembiayaan selanjutnya diserahkan ke bagian administrasi pembiayaan. (komite pembiayaan terdiri dari Ka pembiayaan, *Account Officer*, Administrasi pembiayaan)
- Bagian Administrasi pembiayaan bertugas untuk merealisasikan pembiayaan, yaitu melakukan akad pembiayaan.

Prosedur pembiayaan *murabahah* dengan cara menganalisis nasabah melalui 5 C yaitu (*Charakter, Capital, Capacity, Collateral* dan *Condition*). Menurut Yuke (*Account Officer*) mengatakan bahwa:

“Analisis pembiayaan yang tujuan utamanya adalah untuk memperoleh keyakinan apakah nasabah mempunyai kemauan dan kemampuan memenuhi kewajibannya kepada bank secara tertib, baik pembayaran pokok pembiayaan yang sesuai dengan kesepakatan dengan Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) El-Dinar”.

Pembiayaan *murabahah* yang diterapkan pada Unit Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) El-Dinar meliputi pembiayaan Sepeda Motor, Barang

Meubel, Mesin Cuci, Sepeda, Handphone, Laptop, Lemari Es dan Barang Rumah Tangga.

Menurut Yuke (*Account Officer*) tentang *plafond* pembiayaan bahwa :

“*Plafond* pembiayaan yang diberikan adalah dengan mempertimbangkan jaminan yang disertakan oleh pihak nasabah kepada pihak bank. Jaminan dalam pembiayaan *murabahah* ini bervariasi menurut jenis pembiayaan yang diambil”.

Yuke (*Account Officer*) juga menambahkan tentang jaminan pembiayaan bahwa:

“Jaminan yang dibebankan kepada nasabah bisa berupa jaminan yang bernilai 40% dari nilai jual sekarang”.

Pembiayaan *murabahah* yang ada pada BPRS Bumi Rinjani juga memiliki kelebihan dan kekurangan, diantaranya sebagai berikut:

Kelebihan:

- Barang yang diajukan dalam pembiayaan mudah di dapatkan
- Pembiayaan diberikan berupa barang
- Akadnya jelas

Kekurangan:

- Pembiayaan tidak diberikan berupa uang tunai
- Masyarakat belum faham mengenai akad yang digunakan

4.2.2. Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah*

4.2.2.1. Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah* pada PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kepanjen- Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Dita (*Account Officer*) tentang harga jual pembiayaan *murabahah* menyatakan bahwa:

“Di BRISyariah harga jual pembiayaan di tentukan oleh bank yaitu dengan menentukan harga beli ditambah dengan margin yang ditentukan oleh pihak bank”.

Adapun rumus untuk menentukan harga jual yang ada di BRISyariah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Beli} + \text{Margin}$$

Sumber: Data hasil wawancara dengan Dita *Account Officer* BRIS (4 Maret 2014 pukul 09.00 wib)

Metode penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh BRISyariah adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun baki debetnya (saldo pokok dari *plafond* pinjaman yang telah disepakati dalam perjanjian kredit) menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Adapun metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Plafond} + \text{Margin} \times \text{Jangka Waktu Per Tahun}}{\text{Jangka Waktu Per Bulan}}$$

Sumber: Data hasil wawancara dengan Dita *Account Officer* BRIS (4 Maret 2014 pukul 09.00 wib)

Berikut ini perhitungan untuk penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di BRISyariah:

Jenis pembiayaan	pembiayaan apa yang mau di ajukan oleh nasabah kepada BRISyariah
Harga beli	Harga yang di keluarkan oleh pihak penjual (<i>developer</i>)
Margin	Keuntungan bank (selisih antara harga jual dikurangi <i>margin</i>)
Harga jual	Harga beli ditambah <i>margin</i> yang ditentukan pihak bank
Uang muka	Uang yang di bayarkan oleh nasabah kepada pihak penjual (<i>developer</i>)
Harga jual yg diangsur	Total dari porsi pembiayaan bank di tambah <i>margin</i> yang diangsur oleh nasabah
Plafon	Besarnya jumlah pembiayaan yang di setuju /ACC oleh bank
Angsuran perbulan	Angsuran yang wajib dibayarkan oleh nasabah tiap bulannya
Administrasi	Biaya 1% dari <i>plafond</i> yang disetujui /ACC oleh bank
Biaya Notaris	Biaya yang di keluarkan untuk notaris yang meliputi biaya legalitas akad, cek sertifikat di BPN (Badan Pengawas Nasional), SKMHT (Surat Kuasa Membebaskan Hak Tangguhan) / APHT (Akta Pemasaran Hak Tangguhan)
Akta Pemasaran Hak Tanggungan (APHT)	Untuk 50 juta SKMHT (Surat Kuasa Pembeban Hak Tanggungan) 5maksudnya tarif yang digunakan sesuai dengan <i>plafond</i> pembiayaan
Biaya materai	Biaya untuk pembelian materai sebanyak 6 buah @ Rp.6000,-
Buka Rekening Tabungan	Biaya untuk membuka rekening baru sebesar Rp. 50.000,-
Premi Asuransi Jiwa	Biaya yang dikeluarkan berdasarkan umur nasabah dan ditentukan dengan menggunakan rumus yang ditetapkan oleh perusahaan
Premi Asuransi Kebakaran	Biaya yang dikeluarkan berdasarkan rumah nasabah dan ditentukan dengan menggunakan rumus yang ditetapkan oleh perusahaan
Dana mengendap (Blokir 1x Angsuran)	Sesuai dengan jumlah angsuran setiap bulannya

Berdasarkan penjelasan analisis tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* pada PT. Bank Rakyat Indonesia Syariah (BRISyariah) ini ada pendapat yang menjelaskan tentang teori harga jual. Menurut ilmu ekonomi harga jual merupakan jumlah tertentu yang

dibayarkan oleh konsumen (nasabah) terhadap barang atau jasa yang diterima. Sedangkan di BRISyariah sendiri menerapkan harga jual dari perhitungan harga beli atau pokok ditambahkan oleh *margin* keuntungan yang ditentukan oleh pihak bank.

4.2.2.2. Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah* pada PT.

Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani Kapanjen-Malang

Dari hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tentang harga jual pembiayaan *murabahah* menyatakan bahwa:

”Di BPRS Bumi Rinjani ini penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* itu ditentukan dari harga pokok ditambah dengan *margin* yang ditetapkan oleh pihak BPRS Bumi Rinjani... kemudian akan ditemukan sisa piutang dari harga jual tersebut yang dikurangi dengan uang muka (*urbun*)”.

Adapun rumus untuk menentukan harga jual yang ada di BPRS Bumi Rinjani sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Harga Pokok} + \text{Margin}$$

$$\text{Sisa Piutang} = \text{Harga Jual} - \text{Uang Muka (Urbun)}$$

Sumber : Dari hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tanggal 4 maret 2014 (pukul 08.30 wib)

Metode penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh BPRS Bumi Rinjani adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya,

walaupun baki debetnya (saldo pokok dari plafon pinjaman yang telah disepakati harga pokok.

Adapun metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \text{Plafond} \times \text{Margin} \times \text{Jangka Waktu}$$

Sumber : Dari hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tanggal 4 maret 2014 (pukul 08.30 wib)

Berikut ini perhitungan untuk penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di BPRS Bumi Rinjani:

Jenis Pembiayaan	Pembiayaan apa yang mau di ajukan oleh nasabah kepada BPRS Bumi Rinjani
Harga Pembelian	Harga yang dikeluarkan oleh pihak penjual
Margin Bank	Jumlah harga pembelian yang dikalikan dengan 40% dari harga beli
Harga Jual	Harga pokok yang ditambah dengan margin
Uang Muka (<i>urbun</i>)	Uang yang akan dibayarkan nasabah ke pihak penjual
Saldo Hutang	Nilai dari harga jual yang dikurangi dengan uang muka
Jangka Waktu	Jumlah hari yang ditentukan untuk penentuan pembiayaan
Angsuran Per bulan	Angsuran yang wajib dibayarkan oleh nasabah
Biaya Administrasi	Biaya 1% dari <i>plafond</i> pembiayaan
Biaya Notaris	Biaya yang dikeluarkan untuk notaris
Premi Asuransi	Biaya yang dikeluarkan untuk asuransi jiwa
Biaya Materai	Biaya yang dikeluarkan untuk pembelian materai

Berdasarkan penjelasan analisis tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* pada BPRS Bumi Rinjani ini ada pendapat yang menjelaskan tentang teori harga jual. Menurut Mulyadi (2001) harga jual pada prinsipnya harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Sedangkan di BPRS Bumi Rinjani sendiri menetapkan harga jual sebagai harga yang didapati dari harga pokok ditambah *margin* yang ditentukan oleh pihak bank.

4.2.2.3. Analisis Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah* pada Unit

Jasa Keuangan *Syariah* (UJKS) El-Dinar Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Yuke (*Account Officer*) tentang harga jual pembiayaan *murabahah* menyatakan bahwa:

“Di UJKS El-Dinar harga jual pembiayaan di tentukan oleh bank yaitu dengan menentukan *plafond* (harga pokok) ditambah dengan *margin* dibagi dengan jangka waktu per bulannya”.

Adapun rumus untuk menentukan harga jual yang ada di UJKS El-Dinar sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \frac{\text{Plafond (Harga Pokok)} + \text{margin}}{\text{Jangka Waktu (bulan)}}$$

Sumber: Dari hasil wawancara Yuke (*Account Officer*) UJKS El-Dinar tanggal 27 feb 2014 (pukul 11.00 wib)

Metode penetapan harga jual *murabahah* yang dilakukan oleh UJKS El-Dinar Malang adalah menggunakan metode keuntungan *flat* (tetap) dimana perhitungan *margin* keuntungan terhadap nilai harga pokok pembiayaan secara tetap dari satu periode keperiode lainnya, walaupun baki debetnya (saldo pokok dari *plafond* pinjaman yang telah disepakati dalam perjanjian kredit) menurun sebagai akibat dari adanya angsuran harga pokok.

Adapun metode *flat* (tetap) perhitungan angsuran pokok per bulan sebagai berikut:

$$\text{Angsuran per bulan} = \frac{\text{Margin} \times \text{Jangka Waktu} \times \text{Jumlah Pembiayaan}}{100}$$

Sumber: Dari hasil wawancara Yuke (*Account Officer*) UJKS El-Dinar tanggal 27 feb 2014 (pukul 11.00 wib)

Berikut ini perhitungan untuk penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* yang ada di UJKS El-Dinar:

Jenis Pembiayaan	Pembiayaan apa yang mau di ajukan oleh nasabah kepada UJKS El Dinar
Harga Beli	Harga yang dikeluarkan oleh pihak penjual (<i>developer</i>)
Margin	Keuntungan bank (selisih antara harga jual dikurangi margin)
Harga Jual	Harga pokok ditambah dengan margin kemudian dibagi jangka waktu per bulannya
Jangka Waktu	Jumlah hari yang ditentukan untuk penentuan pembiayaan
Grace Periode	Kelonggaran waktu dalam pembayaran kembali angsuran pinjaman pokok dan atau bunga yang disepakati oleh kedua pihak
Dropping	Pencairan (<i>Realisasi</i>) pembiayaan yang telah disetujui dalam kesepakatan oleh kedua pihak
Margin Flat	Selisih tetap yang ditetapkan oleh UJKS El-Dinar yaitu 21% per tahunnya
Biaya Administrasi	Biaya 1% dari <i>plafond</i> pembiayaan
Biaya Materai	Biaya yang dikeluarkan untuk pembelian materai
Biaya Notaris	Biaya yang dikeluarkan untuk notaris

Berdasarkan penjelasan analisis tentang penetapan harga jual pembiayaan *murabahah* pada UJKS El-Dinar ini ada beberapa pendapat yang menjelaskan tentang teori harga jual. Menurut Mulyadi (2005) harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan. Tapi menurut yang

diterapkan di UJKS El-Dinar harga jual tersebut harga akan dibebankan kepada nasabah yang diperoleh dari pembiayaan.

4.2.2.4. Teori dan Praktek Penetapan Harga Jual Pembiayaan *Murabahah*

Berdasarkan teori tentang penetapan harga jual yang diungkapkan oleh Muhammad (2005) bahwa penetapan harga jual menggunakan metode *going rate pricing*, yaitu menggunakan tingkat suku bunga pasar sebagai rujukan (*benchmark*). Menurut Mulyadi (2005) pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Kesimpulannya adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan bank *syariah* untuk memproduksi barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan bank *syariah*, karena itu untuk mencapai laba yang di inginkan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang dan harga yang dapat memberikan kepuasan kepada konsumen. Sedangkan dari hasil penelitian di BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar tentang penetapan harga jual sama-sama menggunakan teori Muhammad karena sama-sama menggunakan harga beli yang ditambah dengan *margin* yang ditentukan oleh pihak bank.

4.2.3. Analisis Sistem Perhitungan Tingkat *Marjin* Keuntungan

4.2.3.1. Analisis Sistem Perhitungan Tingkat *Marjin* Keuntungan pada PT. Bank BRISyariah Kantor Cabang Pembantu Kepanjen-Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Dita selaku (*Account Officer*) tentang penentuan margin di BRISyariah mengatakan bahwa:

“Penentuan *marjin* keuntungan pembiayaan *murabahah* adalah salah satu hal yang sangat mempengaruhi pertumbuhan pembiayaan *murabahah* pada BRISyariah”.

Berikut sekilas percakapan tentang *marjin* keuntungan dengan Dita (*Account Officer*) pada tanggal 24 Februari 2014 pukul 13.00 wib:

“...semakin besar *plafond* pembiayaan yang diberikan maka akan semakin kecil *marjinnya*, begitu juga sebaliknya..dan *marjin* yang ditentukan dibank BRISyariah ada 3 yaitu 15% untuk jangka waktu 5 tahun, 16% untuk jangka waktu 10 tahun dan 17% untuk jangka waktu 15 tahun..”

Berdasarkan percakapan diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa jika *marjin* keuntungan rendah, maka nasabah pembiayaan akan semakin meningkat, dan keuntungan semakin besar tetapi membutuhkan waktu yang lebih lama. Begitu juga sebaliknya, ketika *marjin* keuntungan yang ditetapkan semakin besar maka semakin menguntungkan pihak bank, akan tetapi ha; ini bisa berpengaruh terhadap minat nasabah pembiayaan *murabahah*. Jadi, besarnya *marjin* secara langsung memberikan keuntungan, tetapi secara jangka panjang belum tentu memberi keuntungan karena nasabah akan pergi. Dalam menentukan sebuah *marjin* keuntungan dapat dilihat dari jangka waktu,

karena semakin lama jangka waktunya maka akan semakin mahal *margin* keuntungan yang ditetapkan.

Karim (2006:280) mengungkapkan lima hal yang dijadikan acuan dalam mempertimbangkan sebuah *margin* keuntungan, yaitu sebagai berikut :

- (1) *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* margin rata-rata bank syariah
- (2) *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* suku bunga rata-rata bank konvensional
- (3) *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* bagi hasil dana pihak ketiga (DPK)
- (4) *Acquiring Cost* (biaya yang langsung terkait/terduga)
- (5) *Overhead Cost* (biaya yang tidak langsung terkait)

Sedangkan Wiroso (2005:88) menambahkan dua hal yang dijadikan acuan dalam mempertimbangkan penetapan margin keuntungan yaitu biaya pinjaman yang ditentukan (*Cost of Loanable Fund*) dan keuntungan yang diinginkan (*profit target*).

Berdasarkan ketujuh faktor yang dipertimbangkan diatas, di BRISyariah menerapkan *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* margin rata-rata bank syariah, *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* suku bunga rata-rata bank konvensional, *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* bagi hasil dana pihak ketiga (DPK),

Overhead Cost (biaya yang tidak langsung terkait), keuntungan yang diinginkan (*profit target*).

Dita (*Account Officer*) mengungkapkan bahwa penentuan *margin* keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *eksternal* yang pertama yaitu penentuan prosentase bank syariah lain (***Direct Competitor's Market Rate/DCMR***), karena perbankan syariah mengalami persaingan yang ketat. Jadi, sebisa mungkin menyetarakan *margin* keuntungan perbankan syariah lain atau kalau pun berbeda *margin* keuntungan mungkin hanya sedikit. Apabila *margin* keuntungan bank syariah lain lebih murah, maka bank BRISyariah akan menyetarakannya.

Berikut cuplikan percakapan dengan Dita (*Account Officer*) tentang penetapan *margin* keuntungan tanggal 24 Februari 2014 pukul 13.00 WIB :

“... hampir di semua bank syariah pasti akan sama yaitu 15% untuk 5 tahun, 16% untuk 10 tahun dan 17% untuk 15 tahun... kalau pun berbeda hanya dikit karena semua akan melihat satu sama lain...”.

Ketika bank BRISyariah menentukan *margin* keuntungan juga akan mempertimbangkan suku bunga yang ditetapkan oleh bank konvensional (***Indirect Competitor's Market Rate/ICMR***), berikut cuplikan wawancara dengan Dita (*Account Officer*) BRISyariah 24 Februari 2014 pukul 13.00 wib

“...misal bank konvensional jualnya 8% sampai 9% maka kita masih berani jual 16% atau 15%...jika bank konvensional jualnya 15% tidak mungkin kita jual 18%..kan kelihatan terlalu jauh....di bank konvensional itu 2 tahun diawal saja yang lebih murah, setelah 2 tahun akan mengalami kenaikan dan mengikuti suku bunga Bank Indonesia”.

Berdasarkan sepeinggal wawancara tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa bank *syariah* akan jauh lebih mahal di awal dari pada bank konvensional, akan tetapi sebenarnya jika dihitung 15 tahun ke depan bank *syariah* akan lebih murah karena menggunakan metode *flat* (tetap) dan tidak mengikuti kenaikan suku bunga Bank Indonesia. Sedangkan di bank konvensional lebih murah 2 tahun di awal saja yang lebih awal setelah 15 tahun ke depan juga akan mahal karena bank konvensional itu mengalami kenaikan mengikuti suku bunga Bank Indonesia.

Adapun dalam penyaluran dana, pihak bank pasti membutuhkan dana yang masuk yaitu dari dana pihak ketiga (DPK) yang berupa deposito. Berikut ungkapan Dita (*Account Officer*) dalam wawancara 24 Februari 2014 pukul 13.00 wib

“faktor *internal*, misalnya kita lagi butuh deposito tinggi, karena dana itu identik dengan deposito, otomatis yang kita jual depositonya harus tinggi, misal biasanya kita jual 6% samapi 9% dari 15% untuk pembiayaan kpr (kepemilikan rumah) dan keuntungan bank dari selisih margin yang dikenakan kepada nasabah...semakin besar dana deposito yang kita berikan maka akan semakin besar pula marjin *murabahah* yang akan kita jual..karena butuh dana besar & supaya dapat untung (*spread*) minimal 3%...jadi kebutuhan dana pihak ketiga mempengaruhi”.

Dita (*Account Officer*) telah mengatakan seperti diatas terkait dengan faktor *internal* di *BRISyariah* bahwa:

“faktor *internal* bank yaitu kebutuhan (**Dana Pihak Ketiga/ECRI**) yang berupa deposito tersebut akan disalurkan ke dalam pembiayaan *murabahah* sehingga *BRISyariah* akan memperoleh keuntungan. Penyaluran dana deposito yang biasanya dijual 6% sampai 9%, ini akan mempengaruhi *margin* pembiayaan *murabahah*. Selisih prosentase tersebut merupakan keuntungan (*spread*) karena tidak mungkin 9% dijual dengan 8% karena masih membutuhkan biaya, dan minimal keuntungan (*spread*) adalah 3%. Pada intinya keuntungan yang dibenarkan adalah keuntungan yang tidak menganiaya satu dengan yang lain”.

Ada faktor lain dalam merumuskan *margin* keuntungan yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris. Biaya-biaya ini digolongkan ke dalam ***overhead cost*** (biaya yang tidak langsung terkait/terduga). Berikut pernyataan Dita (*Account Officer*)

“...iya tentu ada biaya *overhead* semacam biaya administrasi, biaya notaris, biaya asuransi.....”

Kesimpulan dari percakapan diatas adalah bahwa dalam pembiayaan *murabahah* biaya-biaya yang dikeluarkan yang tidak langsung terkait adalah biaya administrasi, biaya asuransi (jiwa & kebakaran) serta biaya notaris untuk pengikatan jaminan ataupun legalisasi akad pembiayaan itu sendiri yang disesuaikan dengan besarnya *plafond* pembiayaan. Biaya itu nantinya tetap diperuntukkan bagi nasabah jika nasabah mengalami musibah atau halangan dalam menjalani pembiayaan *murabahah* selama masa angsuran.

Diungkapkan bahwa dalam menentukan prosentase *margin* keuntungan, faktor *eksternal* lain yang mempengaruhi adalah *inflasi* dan suku bunga pasar (***Profit Target***). Karena *inflasi* semakin lama semakin mahal dan nilai uang semakin rendah. Suku bunga pasar mempengaruhi, karena bank *syariah* juga tidak ingin merugi, jadi jika bank konvensional menetapkan suku bunga 8% sampai 9% maka bank *syariah* akan menetapkan margin keuntungan 15%, 16%, 17%, tidak mungkin 8% sampai 9% karena selisihnya terlalu jauh.

Dita (*Account Officer*) mengatakan tentang prosentase *margin* bahwa:

“Prosentase yang ditetapkan Bank BRISyariah lebih rendah daripada sebelumnya. *Margin* keuntungan sekarang lebih murah yaitu berkisar diantara 15%, 16%, dan 17% untuk seluruh pembiayaan *murabahah*. Menurutnya, prosentase yang ditetapkan ini tidak memberatkan nasabah karena ada kejelasan dalam akad pembiayaan”.

Dalam menentukan sebuah *margin* keuntungan, bank akan menetapkan berdasarkan *plafond* yang diberikan atau besarnya pembiayaan nasabah kepada bank. Semakin besar *plafond* pembiayaannya maka semakin ringan *margin* keuntungan yang diberikan kepada nasabah dengan mempertimbangkan tingkat keuntungan bank itu sendiri.

Windy (*Account Officer*) menambahkan mengenai pembiayaan *murabahah* pada dana pihak ketiga bahwa:

“Dalam pembiayaan *murabahah*, pihak ketiga adalah *supplier* atau pemasok. *Supplier* hanya sebagai sarana untuk pembelian barang yang diajukan nasabah. Keuntungan hanya diperoleh bank dan

nasabah sesuai negosiasi bank dan nasabah. Adapun dana pihak ketiga diperoleh dari penghimpunan dana bank yang berupa tabungan, deposito dan giro. Dalam pembiayaan *murabahah*, biaya-biaya yang dibebankan adalah biaya administrasi, biaya asuransi, dan biaya notaris untuk pengikatan jaminan ataupun legalisasi akad pembiayaan itu sendiri. Tidak ada biaya bagi hasil karena bagi hasil hanya dibebankan kepada nasabah pembiayaan *mudharabah* dan *musyarakah*. Dan tidak ada biaya-biaya lainnya yang dinyatakan dalam *prosentase* atau nominal”.

4.2.3.2. Analisis Sistem Perhitungan Tingkat Margin Keuntungan pada PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani Kapanjen-Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Fany (*Administrasi pembiayaan*) tentang penentuan margin di BPRS Bumi Rinjani mengatakan bahwa:

“*Margin* keuntungan dalam pembiayaan *murabahah* berbentuk *margin* penjualan yang sudah termasuk harga jual. Keuntungan (*ribh*) tersebut sewajarnya dapat dinegosiasikan antara pihak yang melakukan transaksi, yaitu pihak bank *syariah* dengan nasabah. Lain halnya dengan praktek kredit di BPR konvensional yang keuntungannya didasarkan pada tingkat suku bunga. Nasabah yang mendapatkan kredit dari BPR konvensional dibebani kewajiban membayar cicilan beserta bunga pinjaman sekaligus”.

Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani *margin* keuntungan sekitar 24% tergantung kemampuan nasabah karena kemampuan ekonomi setiap kota berbeda. Secara *islam* laba normal sekitar 10% dari harga barang.

Di Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS Bumi Rinjani) Bumi Rinjani *margin* keuntungan sesuai kesepakatan antara nasabah dan pihak BPRS Bumi Rinjani. Meskipun *margin* keuntungan

ditetapkan lebih tinggi merupakan sah dan tidak terdapat unsur *gharar* dan *riba* karena atas dasar akad perjanjian dan keuntungan sudah di sebutkan ketika nasabah mengajukan permohonan pembiayaan. Dalam mempertimbangkan sebuah *margin* keuntungan yang diterapkan oleh BPRS Bumi Rinjani ada beberapa faktor yaitu, *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* margin rata-rata bank syariah, *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* suku bunga rata-rata bank konvensional, *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* bagi hasil dana pihak ketiga (DPK), *Overhead Cost* (biaya yang tidak langsung terkait/terduga), keuntungan yang diinginkan (*profit target*).

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) mengungkapkan bahwa penentuan *margin* keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor *internal* dan *eksternal*. Faktor *eksternal* yang pertama yaitu penentuan prosentase bank syariah lain (*Direct Competitor's Market Rate/DCMR*), karena perbankan syariah mengalami persaingan yang ketat. Jadi, sebisa mungkin menyetarakan *margin* keuntungan perbankan syariah lain atau walaupun berbeda *margin* keuntungan mungkin hanya sedikit. Apabila *margin* keuntungan bank syariah lain lebih murah, maka bank BPRS Bumi Rinjani akan menyetakannya.

Berikut cuplikan percakapan dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) tentang penetapan *margin* keuntungan tanggal 19 Februari 2014 pukul 09.00 WIB :

“... hampir di semua bank pembiayaan rakyat syariah (bprs) pasti akan sama yaitu 24% per tahunnya... walaupun berbeda hanya dikit karena semua akan melihat satu sama lain...”.

Ketika BPRS Bumi Rinjani menentukan *margin* keuntungan juga akan mempertimbangkan suku bunga yang ditetapkan oleh bank syariah karena bekerjasama dengan bank tersebut (*Indirect Competitor's Market Rate/ICMR*), berikut cuplikan wawancara dengan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) BPRS Bumi Rinjani 19 Februari 2014 pukul 09.00 wib

“...misal BPR konvensional jualnya 22% maka kita masih berani jual 24%...jika BPR konvensional jualnya 23% tidak mungkin kita jual 25%..kan kelihatan terlalu jauh”.

Berdasarkan sepenggal wawancara tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa persentase yang ditetapkan tidak boleh melebihi batas yang sewajarnya, misalnya hingga 1% hingga 2% dari BPR konvensional lain. Karena jika melewati batas kewajaran akan menyebabkan pembiayaan *murabahah* tidak lagi diminati oleh masyarakat dan masyarakat akan memilih BPR konvensional.

Adapun dalam penyaluran dana pihak BPRS Bumi Rinjani pasti membutuhkan dana yang masuk yaitu dana dari pihak ketiga berupa tabungan. Berikut ungkapan Fany (*Administrasi Pembiayaan*) dalam wawancara 19 Februari 2014 pukul 09.00 wib

“faktor *internal*, misalnya kita lagi butuh deposito tinggi, karena dana itu identik dengan deposito, misal biasanya kita jual 15% sekarang kita jual 19% karena lagi butuh banget, jadi akan

mempengaruhi pada *margin* pembiayaan *murabahah* tadi...semakin besar dana deposito yang kita berikan maka akan semakin besar pula *margin murabahah* yang akan kita jual..karena butuh dana besar & supaya dapat untung (*spread*) minimal 3%...jadi kebutuhan dana pihak ketiga mempengaruhi”.

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) telah mengatakan seperti diatas terkait dengan faktor *internal* di BPRS Bumi Rinjani bahwa:

“faktor *internal* BPRS yaitu kebutuhan (**Dana Pihak Ketiga/ECRI**) yang berupa BPRS Bumi Rinjani akan memperoleh keuntungan. Penyaluran dana deposito yang biasanya dijual 13% sampai 17%, ini akan mempengaruhi *margin* pembiayaan *murabahah*. Selisih prosentase tersebut merupakan keuntungan (*spread*) karena tidak mungkin 19% dijual dengan 22% karena masih membutuhkan biaya, dan minimal keuntungan (*spread*) adalah 3%. Pada intinya keuntungan yang dibenarkan adalah keuntungan yang tidak menganiaya satu dengan yang lain”.

Ada faktor lain dalam merumuskan *margin* keuntungan yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris. Biaya-biaya ini digolongkan ke dalam *overhead cost* (biaya yang tidak langsung terkait/terduga). Berikut pernyataan Fany (*Administrasi Pembiayaan*)

“...iya tentu ada biaya *overhead* semacam biaya administrasi, biaya notaris, biaya asuransi.....”

Kesimpulan dari percakapan diatas adalah bahwa dalam pembiayaan *murabahah* biaya-biaya yang dikeluarkan yang tidak langsung terkait adalah biaya administrasi, biaya asuransi (jiwa & kebakaran) serta biaya notaris untuk pengikatan jaminan ataupun legalisasi akad pembiayaan itu sendiri yang disesuaikan dengan besarnya *plafond* pembiayaan. Biaya itu nantinya tetap diperuntukkan

bagi nasabah jika nasabah mengalami musibah atau halangan dalam menjalani pembiayaan *murabahah* selama masa angsuran.

Diungkapkan bahwa dalam menentukan prosentase *margin* keuntungan, faktor *eksternal* lain yang mempengaruhi adalah *inflasi* dan suku bunga pasar (***Profit Target***). Karena *inflasi* semakin lama semakin mahal dan nilai uang semakin rendah. Suku bunga pasar mempengaruhi, karena BPRS Bumi Rinjani juga tidak ingin merugi, jadi jika BPR konvensional menetapkan *margin* keuntungan 9%, tidak mungkin 11% karena selisihnya terlalu jauh sehingga bisa menyebabkan nasabah menghilang dan berpindah ke BPR konvensional.

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) mengatakan tentang persentase *margin* bahwa:

“Prosentase yang ditetapkan BPRS Bumi Rinjani lebih rendah daripada sebelumnya. *Margin* keuntungan sekarang lebih murah yaitu berkisar diantara 24% untuk seluruh pembiayaan *murabahah*. Menurutnya, prosentase yang ditetapkan ini tidak memberatkan nasabah karena ada kejelasan dalam akad pembiayaan”.

Dalam menentukan sebuah *margin* keuntungan, unit jasa keuangan *syariah* akan menetapkan berdasarkan *plafond* yang diberikan atau besarnya pembiayaan nasabah kepada bank. Semakin besar *plafond* pembiayaannya maka semakin ringan *margin* keuntungan yang diberikan kepada nasabah dengan mempertimbangkan tingkat keuntungan bank itu sendiri.

Fany (*Administrasi Pembiayaan*) menambahkan mengenai pembiayaan *murabahah* pada dana pihak ketiga bahwa:

“Dalam pembiayaan *murabahah*, pihak ketiga adalah *supplier* atau pemasok. *Supplier* hanya sebagai sarana untuk pembelian barang yang diajukan nasabah. Keuntungan hanya diperoleh BPRS dan nasabah sesuai negosiasi BPRS dan nasabah. Adapun dana pihak ketiga diperoleh dari penghimpunan dana BPRS yang berupa tabungan. Dalam pembiayaan *murabahah*, biaya-biaya yang dibebankan adalah biaya administrasi, biaya asuransi, dan biaya notaris untuk pengikatan jaminan ataupun legalisasi akad pembiayaan itu sendiri”.

4.2.3.3. Analisis Sistem Perhitungan Tingkat *Marjin* Keuntungan pada Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar Malang

Berdasarkan hasil wawancara dengan Yuke (*Account Officer*) mengenai *marjin* mengatakan bahwa:

“...*Marjin* keuntungan pada pembiayaan akad *murabahah* merupakan keuntungan yang kita terima setelah adanya akad perjanjian *murabahah* atau jual beli..akan tetapi keuntungan yang telah disepakati oleh kedua pihak dan tujuan *marjin* keuntungan yaitu menghindari sistem bunga karena *marjin* memakai sistem *flat*.”

Di Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar *marjin* keuntungan sekitar 21% tergantung kemampuan nasabah karena kemampuan ekonomi setiap kota berbeda. Secara *islam* laba normal sekitar 10% dari harga barang. Akan tetapi, di UJKS El-Dinar bekerja sama dengan BNISyariah dengan mengambil keuntungan 50:50. Misalnya 21%, El-dinar 10,5% dan BNISyariah 10,5%.

Di Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar *margin* keuntungan sesuai kesepakatan antara nasabah dan pihak UJKS El-

Dinar. Meskipun *margin* keuntungan ditetapkan lebih tinggi merupakan sah dan tidak terdapat unsur *gharar* dan *riba* karena atas dasar akad perjanjian dan keuntungan sudah di sebutkan ketika nasabah mengajukan permohonan pembiayaan.

Adapun persyaratan untuk perhitungan *margin* keuntungan

- Jenis perhitungan *margin* keuntungan menggunakan perhitungan *margin flat* (tetap), yakni perhitungan angsuran akad pembiayaan *murabahah* yang menghitung *margin* keuntungan nilai-nilai harga pokok tetap dari periode satu ke periode lainnya.
- *Plafond* pembiayaan sesuai jenis, untuk pembiayaan sepeda motor diatas 10 juta, untuk pembiayaan elektronik berkisar dibawah 10 juta
- Jangka waktu pembiayaan 1 samapai 3 tahun sesuai plafon
- Tingkat perhitungan *margin* keuntungan menetapkan 21%

Dalam mempertimbangkan sebuah *margin* keuntungan yang diterapkan oleh UJKS El-Dinar ada beberapa faktor yaitu, *Direct Competitor's Market Rate (DCMR)* margin rata-rata bank syariah, *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* suku bunga rata-rata bank konvensional, *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* bagi hasil dana pihak ketiga (DPK), *Overhead Cost* (biaya yang tidak langsung terkait/terduga), keuntungan yang diinginkan (*profit target*).

Yuke (*Account Officer*) mengungkapkan bahwa penentuan *margin* keuntungan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor

internal dan *eksternal*. Faktor *eksternal* yang pertama yaitu penentuan prosentase bank syariah lain (***Direct Competitor's Market Rate/DCMR***), karena perbankan syariah mengalami persaingan yang ketat. Jadi, sebisa mungkin menyetarakan *margin* keuntungan perbankan syariah lain atau walaupun berbeda *margin* keuntungan mungkin hanya sedikit. Apabila *margin* keuntungan bank syariah lain lebih murah, maka bank UJKS El-Dinar akan menyetarakannya.

Berikut cuplikan percakapan dengan Yuke (*Account Officer*) tentang penetapan *margin* keuntungan tanggal 17 Februari 2014 pukul 09.00 WIB :

“... hampir di semua unit jasa keuangan syariah dan *baitul mal wa takmil* pasti akan sama yaitu 21% per tahunnya... walaupun berbeda hanya dikit karena semua akan melihat satu sama lain...”.

Ketika UJKS El-Dinar menentukan *margin* keuntungan juga akan mempertimbangkan suku bunga yang ditetapkan oleh Bank BNISyariah karena bekerjasama dengan bank tersebut (***Indirect Competitor's Market Rate/ICMR***), berikut cuplikan wawancara dengan Yuke (*Account Officer*) UJKS El-Dinar 17 Februari 2014 pukul 09.00 wib

“...misal BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) jualnya 19% maka kita masih berani jual 21%...jika BMT (*Baitul Maal wa Tamwil*) jualnya 20% tidak mungkin kita jual 22%..kan kelihatan terlalu jauh”.

Dari sepele wawancara tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa persentase yang ditetapkan tidak boleh melebihi batas yang sewajarnya, misalnya hingga 1% hingga 2% dari *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) lain. Karena jika melewati batas kewajiban akan menyebabkan pembiayaan *murabahah* tidak lagi diminati oleh masyarakat dan masyarakat akan memilih *Baitul Maal wa Tamwil*.

Adapun dalam penyaluran dana pihak UJKS El-Dinar pasti membutuhkan dana yang masuk yaitu dana dari pihak ketiga berupa tabungan. Berikut ungkapan Yuke (*Account Officer*) dalam wawancara 17 Februari 2014 pukul 09.00 wib

“faktor *internal*, misalnya kita lagi butuh deposito tinggi, karena dana itu identik dengan deposito, misal biasanya kita jual 10% sekarang kita jual 15% karena lagi butuh banget, jadi akan mempengaruhi pada *margin* pembiayaan *murabahah* tadi...semakin besar dana deposito yang kita berikan maka akan semakin besar pula *margin murabahah* yang akan kita jual..karena butuh dana besar & supaya dapat untung (*spread*) minimal 3%...jadi kebutuhan dana pihak ketiga mempengaruhi”.

Yuke (*Account Officer*) telah mengatakan seperti diatas terkait dengan faktor *internal* di UJKS El-Dinar bahwa:

“faktor *internal* UJKS yaitu kebutuhan (**Dana Pihak Ketiga/ECRI**) yang berupa UJKS El-Dinar akan memperoleh keuntungan. Penyaluran dana deposito yang biasanya dijual 15% sampai 18%, ini akan mempengaruhi *margin* pembiayaan *murabahah*. Selisih prosentase tersebut merupakan keuntungan (*spread*) karena tidak mungkin 18% dijual dengan 19% karena masih membutuhkan biaya, dan minimal keuntungan (*spread*) adalah 3%. Pada intinya keuntungan yang dibenarkan adalah keuntungan yang tidak menganiaya satu dengan yang lain”.

Ada faktor lain dalam merumuskan *margin* keuntungan yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya asuransi dan biaya notaris. Biaya-biaya ini digolongkan ke dalam *overhead cost* (biaya yang tidak langsung terkait/terduga). Berikut pernyataan Yuke (*Account Officer*)

“...iya tentu ada biaya *overhead* semacam biaya administrasi, biaya notaris, biaya asuransi.....”

Kesimpulan dari percakapan diatas adalah bahwa dalam pembiayaan *murabahah* biaya-biaya yang dikeluarkan yang tidak langsung terkait adalah biaya administrasi, biaya asuransi (jiwa & kebakaran) serta biaya notaris untuk pengikatan jaminan ataupun legalisasi akad pembiayaan itu sendiri yang disesuaikan dengan besarnya *plafond* pembiayaan. Biaya itu nantinya tetap diperuntukkan bagi nasabah jika nasabah mengalami musibah atau halangan dalam menjalani pembiayaan *murabahah* selama masa angsuran.

Diungkapkan bahwa dalam menentukan prosentase *margin* keuntungan, faktor *eksternal* lain yang mempengaruhi adalah *inflasi* dan suku bunga pasar (***Profit Target***). Karena *inflasi* semakin lama semakin mahal dan nilai uang semakin rendah. Suku bunga pasar mempengaruhi, karena bank UJKS El-Dinar juga tidak ingin merugi, jadi jika *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT) menetapkan menetapkan *margin* keuntungan 8%, tidak mungkin 10% karena selisihnya terlalu jauh sehingga bisa menyebabkan nasabah menghilang dan berpindah ke *Baitul Maal wa Tamwil* (BMT).

Yuke (*Account Officer*) mengatakan tentang persentase *margin* bahwa:

“Prosentase yang ditetapkan UJKS El-Dinar lebih rendah daripada sebelumnya. *Margin* keuntungan sekarang lebih murah yaitu berkisar diantara 21% untuk seluruh pembiayaan *murabahah*. Menurutny, prosentase yang ditetapkan ini tidak memberatkan nasabah karena ada kejelasan dalam akad pembiayaan”.

Dalam menentukan sebuah *margin* keuntungan, unit jasa keuangan *syariah* akan menetapkan berdasarkan *plafond* yang diberikan atau besarnya pembiayaan nasabah kepada bank. Semakin besar *plafond* pembiayaannya maka semakin ringan *margin* keuntungan yang diberikan kepada nasabah dengan mempertimbangkan tingkat keuntungan bank itu sendiri.

Yuke (*Account Officer*) menambahkan mengenai pembiayaan *murabahah* pada dana pihak ketiga bahwa:

“Dalam pembiayaan *murabahah*, pihak ketiga adalah *supplier* atau pemasok. *Supplier* hanya sebagai sarana untuk pembelian barang yang diajukan nasabah. Keuntungan hanya diperoleh UJKS dan nasabah sesuai negosiasi UJKS dan nasabah. Adapun dana pihak ketiga diperoleh dari penghimpunan dana UJKS yang berupa tabungan. Dalam pembiayaan *murabahah*, biaya-biaya yang dibebankan adalah biaya administrasi, biaya asuransi, dan biaya notaris untuk pengikatan jaminan ataupun legalisasi akad pembiayaan itu sendiri”.

4.2.3.4. Teori dan Praktek Penentuan *Margin* Keuntungan

Berdasarkan teori tentang *margin* keuntungan yang diungkapkan oleh Karim (2004) bahwa *margin* keuntungan yang ditetapkan oleh ALCO (*Assets Liabilities Management Committee*) bank *syariah*, dengan mempertimbangkan lima faktor yaitu *Direct*

Competitor's Market Rate (DCMR) margin keuntungan rata-rata bank syariah, *Indirect Competitor's Market Rate (ICMR)* suku bunga rata-rata bank konvensional, *Expected Competitive Return for Investors (ECRI)* bagi hasil dana pihak ketiga (DPK), *Acquiring Cost (AC)* biaya yang langsung terkait dan *Overhead Cost (OC)* biaya yang tidak langsung terkait. Menurut Wiroso (2008) mengungkapkan bahwa ada dua pendekatan dalam menentukan keuntungan dalam *murabahah*, karena masih belum ditemukan rumus yang baku untuk menghitung keuntungan *murabahah*, yaitu pendekatan tukang sayur dan pendekatan *lending rate* (persentase keuntungan) bank konvensional. Sedangkan dari hasil penelitian di BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar tentang *margin* keuntungan yaitu sama-sama menggunakan teori karim (2004), karena didasarkan pada *Competitor's Market Rate/DCMR*, *Indirect Competitor's Market Rate/ICMR*, *Expected Competitive Return for Investors/ECRI*, *Acquiring Cost/AC* dan *Overhead Cost/OC*, maka dapat dinyatakan bahwa teori penetapan *margin* keuntungan diterapkan dalam praktek.

4.2.4. Kebijakan Penentuan Harga Jual Di PT Bank BRISyariah, PT Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) Bumi Rinjani dan Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS) El-Dinar Menurut Pandangan Syariah

Jika dilihat dari penentuan harga jual beli *murabahah* di atas menunjukkan bahwa kebijakan yang dilakukan oleh BRISyariah, BPRS

Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar belum memenuhi standar *syariah*. Karena dalam penerapannya masih menggunakan rumus penetapan harga jual yang diterapkan pada bank konvensional, yaitu masih mengutakan sistem *margin* keuntungan dengan menggunakan faktor diantaranya *Competitor's Market Rate/DCMR*, *Indirect Competitor's Market Rate/ICMR*, *Expected Competitive Return for Investors/ECRI*, *Acquiring Cost/AC* dan *Overhead Cost/OC*. Seharusnya di BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar berlandaskan pada tiga faktor, yaitu: harga dasar dari penyalur utama, biaya yang harus ditutupi dan keuntungan wajar yang disepakati oleh pihak bank dan nasabah (sesuai *syariah*), tetapi kenyataannya yang ada di BRISyariah, BPRS Bumi Rinjani dan UJKS El-Dinar memasukkan faktor-faktor seperti biaya *overhead*, *cost of loanable fund* dan *profit target*.