

BAB IV

PROBLEMATIKA PRODUK PEMBIAYAAN *MURÂBAHAH*

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Berdirinya Bank BRI Syariah

Berawal dari akuisisi PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., terhadap Bank Jasa Arta pada 19 Desember 2007 dan setelah mendapatkan izin dari Bank Indonesia pada 16 Oktober 2008 melalui suratnya o.10/67/KEP.GBI/DpG/2008, maka pada tanggal 17 November 2008 PT. Bank BRI Syariah secara resmi beroperasi. Kemudian PT. Bank BRI Syariah merubah kegiatan usaha yang semula beroperasi secara konvensional, kemudian dirubah menjadi kegiatan perbankan berdasarkan prinsip syariah Islam. Dua tahun lebih PT. Bank BRI Syariah hadir mempersembahkan sebuah bank ritel modern terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah dengan jangkauan termudah untuk kehidupan lebih bermakna. Melayani nasabah dengan pelayanan prima (*service excellence*) dan menawarkan beragam produk yang sesuai harapan nasabah dengan prinsip syariah.¹

¹Data diolah dari hasil wawancara dengan Agus, tanggal 25 Februari 2013.

Selanjutnya, komitmen PT. Bank BRI Syariah di tengah-tengah industri perbankan nasional dipertegas oleh makna pendar cahaya yang mengikuti logo perusahaan. Logo ini menggambarkan keinginan dan tuntutan masyarakat terhadap sebuah bank modern sekelas PT. Bank BRI Syariah yang mampu melayani masyarakat dalam kehidupan modern. Kombinasi warna yang digunakan merupakan turunan dari warna biru dan putih sebagai benang merah dengan brand PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk.²

Aktivitas PT. Bank BRI Syariah semakin kokoh setelah pada 19 Desember 2008 ditandatangani akta pemisahan Unit Usaha Syariah PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., untuk melebur ke dalam PT. Bank BRI Syariah (proses spin off-) yang berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2009. Penandatanganan dilakukan oleh Bapak Sofyan Basir selaku Direktur Utama PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero), Tbk., dan Bapak Ventje Rahardjo selaku Direktur Utama PT. Bank BRI Syariah.

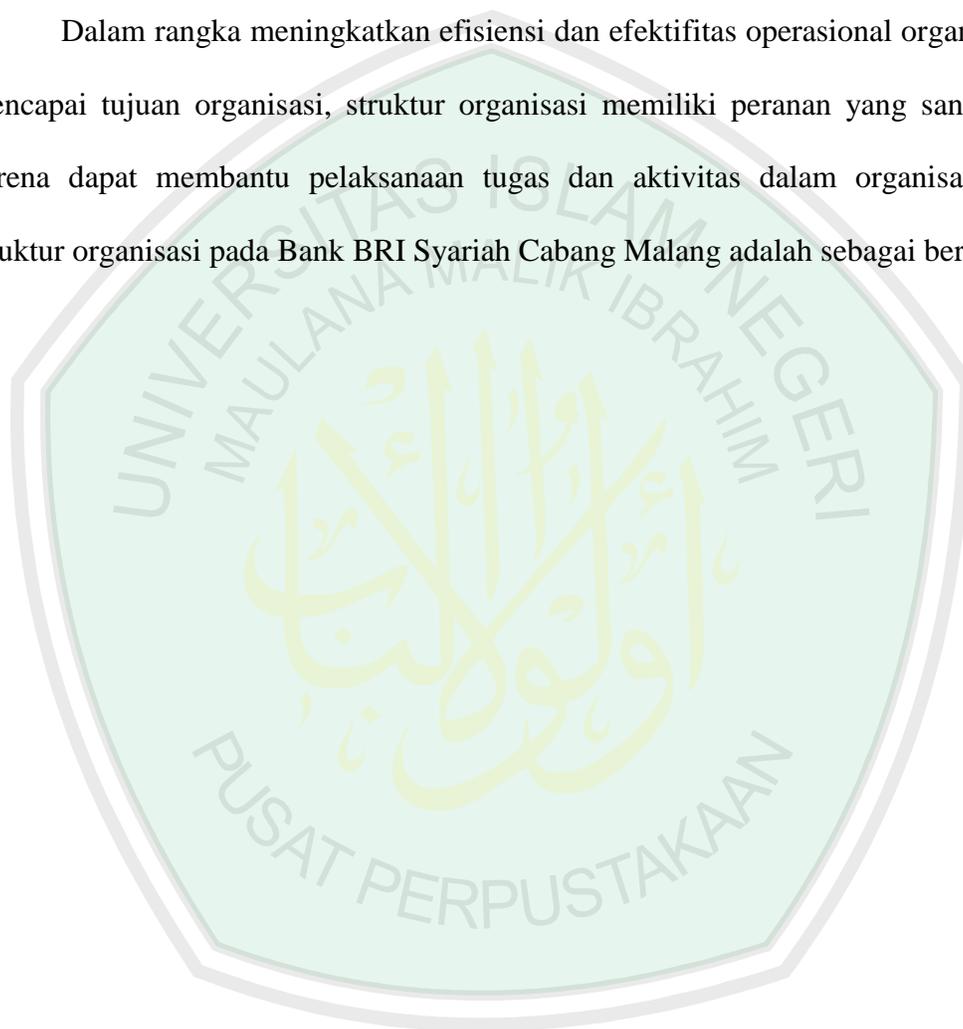
Bank BRI Syariah berdiri pada 29 November 2002, statusnya pada tahun 2002 adalah BRI Unit Usaha Syariah, kemudian pada awal tahun 2009 menjadi Bank BRI Syariah seperti yang ada sekarang ini beralamat di JL. Kawi No.37 kel. Bareng kec. Klojen Malang, dengan menempati Area tanah seluas 200 m². Pada awalnya pendiriannya BRI Syariah Cabang Malang hanya memiliki nasabah sekitar 800 nasabah untuk berbagai layanan jasa perbankan yang kemudian berkembang menjadi ribuan nasabah sampai sekarang. Dan operasional BRI Syariah cabang Malang dibantu oleh BRI Syariah cabang pembantu Pandaan, cabang pembantu Kepanjen, dan Banyuwangi. BRI Syariah kantor cabang Malang memilih tempat yang strategis di JL. Kawi No.37

⁵⁴Data diolah dari <http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 27 Februari 2013

kelurahan Bareng Kecamatan Klojen kota Malang dan menempati area tanah seluas 200m².³

2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan Bank BRI Syariah Cabang Malang

Dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektifitas operasional organisasi untuk mencapai tujuan organisasi, struktur organisasi memiliki peranan yang sangat penting karena dapat membantu pelaksanaan tugas dan aktivitas dalam organisasi. Adapun struktur organisasi pada Bank BRI Syariah Cabang Malang adalah sebagai berikut:



³ Data diperoleh dari yulia selaku bagian umum di bank BRISyariah pada tanggal 5-februari-2013



Berdasarkan gambar struktur organisasi tersebut, dapat diuraikan mengenai pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab masing-masing bagian dalam pelaksanaan kegiatan operasionalnya. Berikut ini penjelasannya:

1) Pimpinan Cabang (Pinca), tugas dan tanggung jawabnya adalah:⁴

- a) Mengusahakan agar ketentuan umum pembiayaan BRI dan pedoman pelaksanaan pembiayaan bisnis syariah dipatuhi secara benar dan konsisten guna memperoleh keuntungan yang optimal serta menciptakan pelayanan yang prima
- b) Memutuskan pembiayaan sesuai dengan kewenangannya
- c) Melakukan pembinaan pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari realisasi pembiayaan sampai dengan pembiayaan dilunasi
- d) Menandatangani dokumen-dokumen yang berkaitan dengan putusan pembiayaan, antara lain akad pembiayaan, pengikatan agunan, dan lain-lain

2) *Account Officer* (AO), tugas dan tanggung jawabnya adalah:

- a) Mempersiapkan dan melaksanakan rencana atas *account* yang menjadi tanggung jawabnya serta memantau hasil yang dapat dicapainya dan menetapkan prioritas pembiayaan atas *account* yang dilakukannya
- b) Bertindak sebagai pejabat pemrakarsa (penganalisa, pengevaluasi, dan perekomendasi) pembiayaan
- c) Melakukan fungsi penyelamatan dan penyelesaian pembiayaan bermasalah bila ditunjuk untuk menangani pembiayaan bermasalah

⁴<http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 27 Februari 2013.

- d) Melakukan pembinaan dan penagihan pembiayaan yang menjadi tanggung jawabnya mulai dari realisasi sampai dengan pelunasan pembiayaan
- e) Mematuhi dan mentaati Undang-Undang Perbankan yang berlaku, KUP BRI yang berlaku, PPP syariah, dan ketentuan lain yang berkaitan dengan pembiayaan.

3) Administrasi Pembiayaan (ADP)

Administrasi pembiayaan akan menangani administrasi pembiayaan murâbahah, syirkah, ijarah, dan pembiayaan lainnya. Adapun tugas dan wewenangnya adalah:

- a) Menerima, meneliti, dan mencatat setiap permohonan pembiayaan dengan pasar sasaran, kriteria resiko diterima, serta kriteria nasabah dilayani guna menjamin pembiayaan yang sehat, menghasilkan, dan menguntungkan
 - b) Menyiapkan instruksi pembiayaan untuk melaksanakan putusan pembiayaan dan dalam rangka meningkatkan pelayanan kepada nasabah serta menjaga kepentingan bank
 - c) Mengentry data pembiayaan
- 4) Mikro Marketing, dengan tugas menarik nasabah untuk melakukan pembiayaan dikhususkan pada sektor-sektor usaha mikro seperti dengan bisnis yang islami.
- 5) Consumer Marketing Manager, dengan tugas menarik nasabah secara perorangan atau individu untuk melakukan pembiayaan melalui berbagai strategi pemasaran secara konsumtif. Sebagai contoh pembelian kepemilikan rumah, ruko, tanah, mobil,dll

- 6) SME & Commercial Marketing Manager, dengan tugas menarik nasabah secara instansi untuk melakukan pembiayaan yang akan digunakan sebagai modal kerja dengan berbagai strategi pemasaran.
- 7) Financial Supporting, dengan tugas mengawasi dan mengontrol kinerja dari appraisal, proses legalitas dari pembiayaan dan mengurus administrasi keuangan perusahaan.
- 8) Operating Manager, dengan tugas mengawasi operasional perusahaan dan bertanggung jawab penuh terhadap operasional perusahaan secara internal dan eksternal.
- 9) Funding Officer, dengan tugas menarik nasabah secara instansi untuk melakukan pembiayaan yang akan digunakan sebagai modal kerja dengan berbagai strategi pemasaran.

Data kepegawaian selanjutnya yang peneliti ambil adalah:⁵

- 10) Collection Officer, dengan tugas bagian penanganan serta pembinaan terhadap nasabah yang bermasalah serta melakukan harus buku dan restrukturisasi nasabah dan pemrosesan mukosah. Sebagai contoh nasabah yang mengalami penurunan kondisi keuangan sehingga meminta permohonan keringanan margin, sehingga nasabah tersebut tetap bisa membayar angsuran dengan jangka waktu pengembalian yang diperpanjangkan sesuai akad.
- 11) Appraisal, dengan tugas memantau dan menilai langsung kelayakan atas jaminan yang diserahkan oleh nasabah.

⁵ <http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 27 Februari 2013

- 12) Legal, dengan tugas mengurus permasalahan hukum terkait pembiayaan dan segala transaksi. Sebagai contoh perjanjian notaris, legalitas dari transaksi pembiayaan serta sebagai saksi akad.
- 13) Financial Administrasi, dengan tugas melakukan pembukuan dan pengimputan seluruh data atau transaksi atau pembiayaan yang dilakukan oleh operasional perusahaan
- 14) Reporting & Custody, dengan tugas bagian pengumpulan bukti-bukti terkait segala transaksi pembiayaan perusahaan. Sebagai contoh sertifikat dan seluruh dokumentasi arsip.
- 15) Relationship Office, dengan tugas menyusun rencana pemasaran tahunan berdasarkan target yang telah ditetapkan oleh pemimpin cabang sebagai pedoman kerja.
- 16) Sales Office, dengan tugas:
 - a) Menyusun rencana pemasaran tahunan (RPT) pembiayaan atas sektor yang dikelolanya serta menegosiasikan dengan marketing manager dan pemimpin cabang dalam rangka menerapkan rencana kerja anggaran.
 - b) 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.
 - c) Mengelola tingkat kesehatan pembiayaan nasabah binaan yang menjadi tanggung jawabnya serta memantau hasil yang dapat diraih untuk dapat mempertahankan kualitas pembiayaan sesuai kerja anggaran yang ditetapkan.
 - d) Memproses pembiayaan baru dan perpanjang sesuai keuangan yang dimiliki.

- e) Membuat dan melaporkan realisasi dari rencana pemasaran tahunan, rencana kerja bulanan dan rencana kerja mingguan

17) Funding Office, dengan tugas

- a) Mengidentifikasi sumber dana potensial/calon penyimpan potensial di perusahaan/instansi untuk memfokuskan sasaran yang akan ditujunya.
- b) Melaksanakan aktivasi penjualan dengan menghubungi, menemui dan menjual kepada nasabah potensial guna menarik nasabah sebanyak-banyaknya.
- c) Melaksanakan tugas-tugas kedinasan dari atasan sesuai dengan peran dan kompetensinya untuk mencapai target/standar yang ditetapkan secara efektif dan efisien.

3. Data Jumlah Karyawan Bank BRI Syariah Cabang Malang⁶

No	Jabatan	Jumlah Orang	Keterangan
1	Pemimpin Cabang	1	
2	Marketing Manager	1	
3	Account Officer	8	
4	Funding Officer	1	
5	Relationship Officer	1	
6	Collection Officer	1	
7	Micro Marketing Manager	1	
8	Collection Supervisor	2	
9	Area Support	1	
10	Area Financing Officer	2	
11	Unit Head	1	
12	Micro Sales Officer	4	
13	Micro Relationship Officer	2	
14	Unit Financing Officer	1	
15	Financing Support Manager	1	

⁶<http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 26 Februari 2013

16	Legal	1	
17	Financing Administration	3	
18	Reporting & Custody	2	
19	Appraisal	1	
20	Penaksir Gadai	1	
21	Operation & Servis Manager	1	
22	Branch Operation Supervisor	2	
23	Teller	2	
24	Customer Service	3	
25	Back Office	1	
26	General Affair	1	
27	Branch Administration	1	
28	Quality Assurance	1	
29	Security	4	
30	Driver	3	
31	Pramubakti	2	
TOTAL		56	

4. Produk-Produk di Bank BRI Syariah Cabang Malang

Beberapa produk yang ada di Bank BRI Syariah Cabang Malang antara lain:⁷

1) Giro *wadi'ah*⁸

Giro *wadi'ah* adalah sarana penyimpanan dana dengan pengelolaan berdasarkan prinsip *wadi'ah yad al-dlamanah* yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan media cek atau bilyet giro. Dengan prinsip tersebut titipan nasabah akan dimanfaatkan dan diinvestasikan bank secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada berbagai jenis usaha dari usaha kecil dan menengah sampai pada tingkat *corporate* secara profesional tanpa melupakan prinsip syariah. Bank menjamin keamanan dana nasabah secara utuh dan ketersediaan dana setiap saat nasabah ingin mengambilnya.

⁷<http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 26 Februari 2013

⁸Data diolah dari brosur produk BRI Syariah Cabang Malang, diambil tanggal 26 Februari 2013

Giro *wadī'ah* memberikan berbagai macam fasilitas yaitu memperoleh buku cek, bilyet giro, dan dapat dipakai sebagai alat melakukan transaksi keuangan kepada rekanan bisnis nasabah. Pemindahbukuan antar cabang BRI Syariah maupun BRI konvensional dapat dilakukan secara otomatis dan *on line*.

2) Tabungan *mudlârabah*⁹

Tabungan *mudlârabah* adalah salah satu jenis simpanan berdasarkan prinsip *mudlârabah muthlaqoh* dan diperuntukkan bagi nasabah yang menginginkan dananya diinvestasikan secara syariah. Dana tersebut akan dimanfaatkan dan diinvestasikan secara produktif dalam bentuk pembiayaan kepada berbagai jenis usaha dari usaha kecil dan menengah sampai pada tingkat *corporate* secara profesional tanpa melupakan prinsip syariah. Atas investasi dana tersebut, nasabah akan diberikan bagi hasil sesuai nisbah yang telah disepakati bersama antara bank dan nasabah.

Tabungan *mudlârabah* memberikan fasilitas kemudahan yaitu tabungan dapat disetor dan ditarik di seluruh kantor cabang BRI Syariah pada jam kas dengan menunjukkan buku tabungan *mudlârabah*. Bagi hasil yang diterima dapat dipotongkan zakatnya sehingga pendapatan bagi hasil tersebut benar-benar bersih dan penuh berkah.

3) Deposito *mudlârabah*¹⁰

Deposito *mudlârabah* adalah salah satu jenis simpanan berdasarkan prinsip *mudlârabah muthlaqah* dan diperuntukkan bagi nasabah yang menginginkan dananya diinvestasikan secara syariah. *Deposito mudlârabah* memberikan berbagai fasilitas kemudahan yaitu dapat diperpanjang secara otomatis dan nisbah bagi hasil antara

⁹Data diolah dari brosur produk BRI Syariah Cabang Malang, diambil tanggal 26 Februari 2013

¹⁰Data diolah dari brosur produk BRI Syariah Cabang Malang, diambil tanggal 26 Februari 2013

nasabah dan bank disesuaikan atas dasar kesepakatan pada saat perpanjangan. Sesuai dengan perintah nasabah, nisbah bagi hasil yang diperoleh dapat dipindahbukukan secara otomatis ke rekening tabungan *muḍlârabah* atau giro *wadi'ah* nasabah di kantor cabang BRI Syariah.

4) Tabungan haji

5) Pembiayaan *murâbahah*

Pembiayaan *murâbahah* yaitu hubungan akad jual beli dengan pembayaran jatuh tempo yang pembayarannya dilakukan saat jatuh tempo sebesar harga pokok ditambah dengan margin untuk pihak bank yang telah disepakati bersama.

6) Pembiayaan *musyârahah*

Pembiayaan *musyârahah* merupakan suatu fasilitas pembiayaan untuk suatu usaha bersama yang modal usaha dan pengelolannya dapat diusahakan secara bersama-sama antara pihak bank dengan debitur. Pembagian keuntungan didasarkan atas perjanjian yang diperjanjikan secara proporsional atas modal masing-masing dan kerugian yang mungkin timbul menjadi tanggung jawab bersama sesuai kesepakatan.

7) Produk jasa, yang meliputi: *wakâlah*, transfer, dan kliring

5. Pembiayaan *Murâbahah* di Bank BRI Syariah Cabang Malang

Pembiayaan *murâbahah* yang terdapat di Bank BRI Syariah dibagi menjadi dua kategori, yaitu pembiayaan mikro dan pembiayaan konsumen. Pembiayaan mikro adalah pembiayaan yang dilakukan untuk pembelian barang-barang modal usaha, seperti mesin, barang ritel, konstruksi bangunan, dan sebagainya. Sedangkan pembiayaan konsumen adalah pembiayaan yang dilakukan untuk pembelian barang-barang konsumsi, seperti

motor, mobil, peralatan elektronik, pembiayaan ibadah haji, dan sebagainya. Berikut kami berikan contoh dari masing-masing kategori tersebut.

1) Pembiayaan mikro¹¹

Di Bank BRI Syariah, produk ini disebut dengan produk pembiayaan mikro. Produk ini diberikan berkaitan dengan usaha nasabah, seperti pembangunan toko, pembangunan warnet, pembelian mesin, dan lain sebagainya. Adapun persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan ini adalah:

a) Persyaratan Dokumen Umum

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
FC KTP Calon Nasabah & Pasangan	✓	✓	✓
Kartu Keluarga & Akta Nikah	✓	✓	✓
Akta Cerai / Surat Kematian (Pasangan)	✓	✓	✓
Surat Izin Usaha / Surat Keterangan Usaha	✓	✓	✓

b) Persyaratan Dokumen Khusus

Produk	Mikro 25iB	Mikro 75iB	Mikro 500iB
Jaminan *	x	✓	✓
NPWP **	x	✓	✓
<i>*Tanah dan Bangunan, Tanah Kosong, Kendaraan, Kios atau Deposito</i>			
<i>**Untuk pembiayaan di atas 50juta</i>			

c) Persyaratan Umum

¹¹ <http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 27 Februari 2013

1. Warga Negara Indonesia dan berdomisili di Indonesia
 2. Usia minimal 21 tahun/telah menikah untuk usia diatas >18 tahun
 3. Wiraswasta yang usahanya sesuai prinsip syariah
 4. Lama usaha calon nasabah :
 - a. Untuk Mikro 75iB dan Mikro 500iB, lama usaha minimal 2 tahun
 - b. Untuk Mikro 25iB, lama usaha minimal 3 tahun
 5. Tujuan pembiayaan untuk kebutuhan modal kerja atau investasi
 6. Memiliki usaha tetap
 7. Jaminan atas nama milik sendiri atau pasangan atau orang tua atau anak kandung
 8. Biaya administrasi mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku
- 2) Pembiayaan konsumen¹²
- Berikut ini merupakan salah satu produk pembiayaan Bank BRI Syariah Cabang Malang kategori pembiayaan konsumen yang berkaitan dengan pembelian mobil. Adapun ketentuannya adalah sebagai berikut:
- a. Persyaratan Dokumen Nasabah
 - 1) Karyawan dengan penghasilan tetap
 - 2) Kartu Tanda Pengenal (KTP)
 - 3) Kartu Keluarga dan Surat Nikah
 - 4) Slip Gaji terakhir atau Surat Keterangan Gaji
 - 5) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
 - 6) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta

¹² <http://www.brisyariah.co.id/?q=kpr-brisyariah-ib>, diakses pada tanggal 27 Februari 2013

- 7) Kartu Tanda Pengenal (KTP)
- 8) Rekening koran/tabungan 3 bulan terakhir
- 9) Izin praktek yang masih berlaku
- 10) NPWP pribadi untuk pembiayaan diatas Rp.50 juta

b. *Bank Finance* (Pembiayaan Bank)

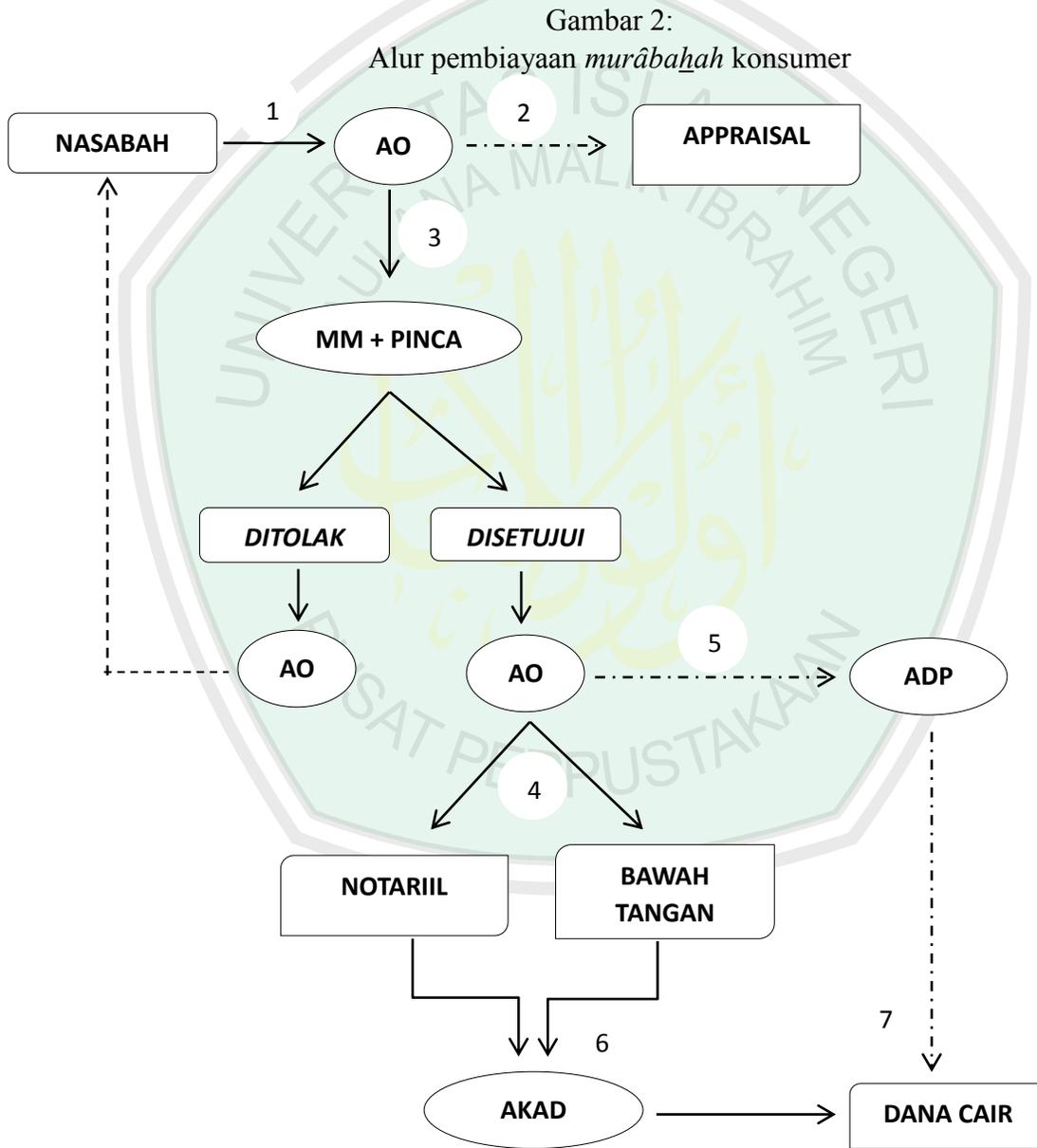
- a. Pembelian mobil baru, maksimum 80% dari harga On The Road yang dikeluarkan Dealer
 - b. Pembelian mobil bekas, maksimum 80% dari nilai pasar wajar (ditetapkan penilai jaminan Bank)
- c. Jangka Waktu
1. Pembelian mobil baru minimal 1 tahun, dan maksimal 5 tahun.
 2. Pembelian mobil bekas/second minimal 1 tahun, dan maksimal 5 tahun.

B. Proses Penyertaan Akad *Wakâlah* Pada Produk Pembiayaan *Murâbahah*

Salah satu produk yang ada di Bank BRI Syariah Cabang Malang adalah produk pembiayaan *murâbahah*. Dalam perkembangannya, akad *murâbahah* ini mengalami modifikasi. Hasilnya, setiap terjadi pembiayaan, akad *murâbahah* ini selalu disertai dengan akad *wakâlah*. Untuk mengetahui bagaimana proses penyertaan akad *wakâlah* tersebut, perlu dilakukan penjelasan proses pembiayaan *murâbahah* dari awal hingga akhir.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan pihak bank, diperoleh data tentang alur pembiayaan. Alur pembiayaan tersebut dibedakan menjadi dua macam, yaitu: alur untuk pembiayaan mikro dan alur untuk pembiayaan konsumen.

a. Alur Pembiayaan *Murâbahah* Konsumer



1. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan. AO menerima berkas nasabah tersebut dan melakukan analisis kelayakan nasabah, baik melalui BI Checking ataupun melalui data lapangan
2. AO menyerahkan data agunan nasabah kepada Appraisal untuk ditentukan berapa nilai agunan tersebut
3. AO menyerahkan hasil analisis kelayakan nasabah kepada MM dan Pimpinan Cabang untuk kemudian disetujui atau tidak
4. Apabila pembiayaan tersebut disetujui, maka oleh AO akan dibuatkan surat perjanjian akad melalui dua cara:
 - a. Notariil, AO melalui Legal menyerahkan berkas tersebut kepada notaris untuk dibuatkan surat perjanjian akad *murâbahah*, sedangkan perjanjian akad *wakâlahnya* dibuatkan oleh Legal.
 - b. Bawah Tangan, Legal membuatkan surat perjanjian akad tersebut, baik akad *murâbahah* maupun akad *wakâlahnya*
5. AO menyerahkan berkas kepada ADP untuk menentukan besarnya biaya administrasi, biaya asuransi jiwa, dan biaya-biaya lain
6. Setelah semua surat perjanjian akad jadi, maka AO melangsungkan akad *murâbahah* dan *wakâlah* sekaligus dengan nasabah
7. Setelah selesai kontrak, AO kembali kepada ADP untuk proses pencairan dana

Dari bagan di atas dapat dideskripsikan bahwa ketika nasabah datang dan mengajukan pembiayaan konsumen kepada bank, maka pihak bank akan menunjukkan persyaratan apa saja yang harus dipenuhi. Untuk pembiayaan konsumen ini, nasabah akan ditangani oleh bagian AO (*Account Officer*). Setelah nasabah melengkapi seluruh persyaratan yang

ditetapkan bank, maka AO akan memeriksa kelengkapan berkas tersebut. Selain itu juga akan dilakukan uji kelayakan nasabah, baik dari segi bidang usahanya maupun karakter nasabah itu sendiri. Disamping melakukan cek kelayakan, AO juga akan melakukan negosiasi dengan nasabah mengenai harga dan margin dari barang yang akan dijadikan objek pembiayaan.

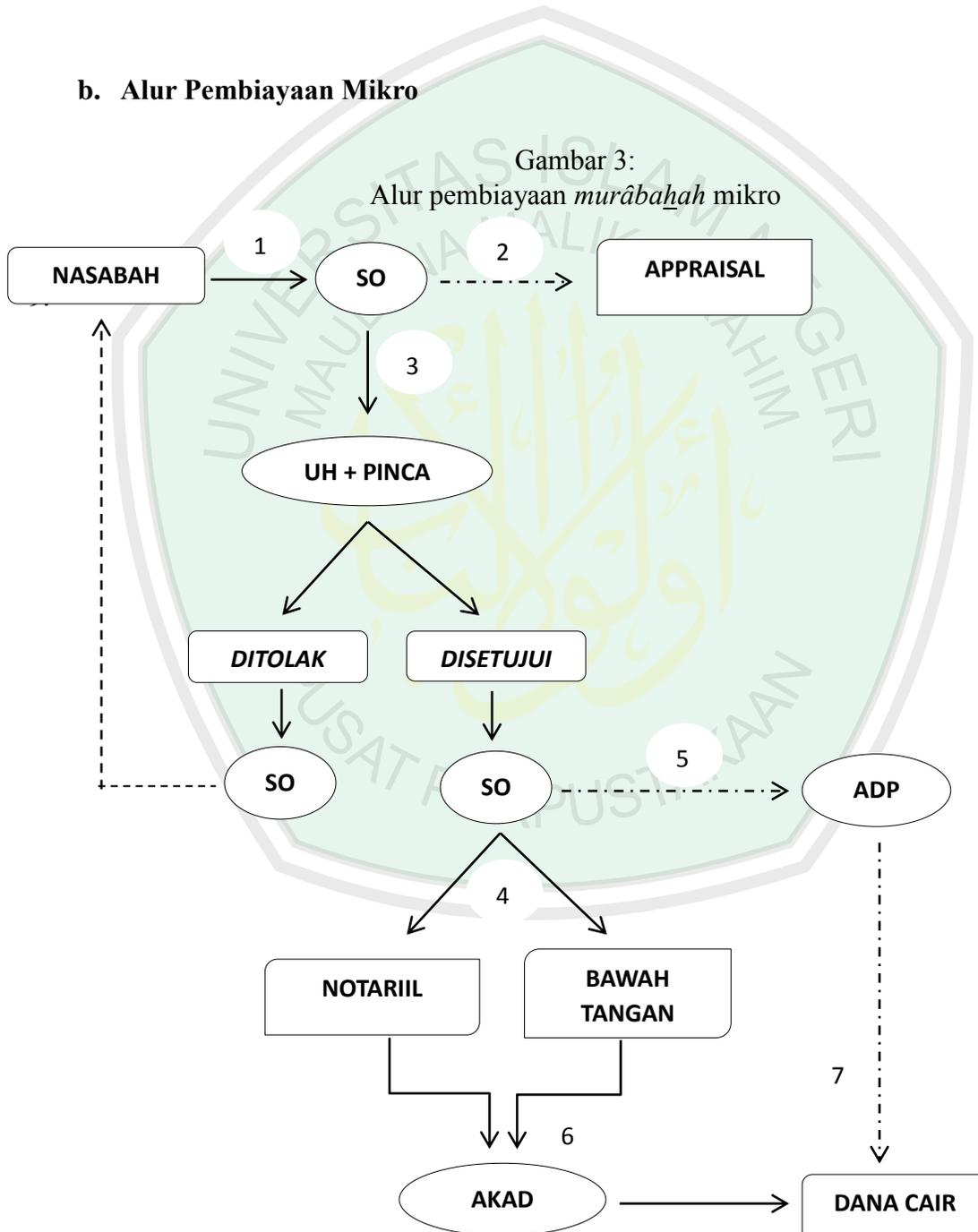
Di waktu yang sama, AO akan menyerahkan data agunan yang diserahkan oleh nasabah kepada bagian Appraisal. Hal ini akan selalu dilakukan meskipun permohonan pembiayaan tersebut belum mendapat persetujuan dari pimpinan cabang. Tanpa menunggu hasil dari bagian Appraisal, AO akan menyerahkan data nasabah tadi kepada *Manager Marketing* (MM) dan Pimpinan Cabang (Pinca) untuk kemudian dilakukan pengecekan ulang. Apabila MM dan Pinca tidak menyetujui permohonan tersebut, maka berkas akan dikembalikan kepada nasabah. Akan tetapi apabila permohonan tersebut disetujui, maka akan dilanjutkan kepada proses selanjutnya.

Pada tahap berikutnya, AO melalui Legal akan berkoordinasi dengan pihak notaris untuk membuat surat perjanjian akad *murâbahah*. Proses ini disebut dengan notariil, dimana surat perjanjian akad *murâbahah* tersebut dibuat oleh seorang notaris. Selain berkoordinasi dengan notaris, Legal juga membuat sendiri khusus untuk surat perjanjian akad *wakâlahnya*. Dan proses ini disebut dengan bawah tangan, dimana proses pembuatan surat perjanjian tersebut tidak melibatkan pihak notaris. Selain berkoordinasi dengan Legal, AO juga berkoordinasi dengan ADP untuk menentukan besarnya biaya administrasi yang harus dibayar oleh nasabah.

Setelah surat perjanjian akad *murâbahah* dari notaris jadi, maka nasabah datang lagi ke bank untuk melakukan tanda tangan akad *murâbahah*. Di waktu yang sama pula bank

menyertakan surat perjanjian akad *wakâlah* yang telah dibuat oleh pihak bank untuk juga ditandatangani oleh nasabah. Setelah kedua akad tersebut secara sah ditandatangani oleh nasabah, maka proses selanjutnya adalah pencairan dana. Nasabah menuju ADP pada jam pencairan untuk menerima dana yang nantinya digunakan untuk membeli barang.

b. Alur Pembiayaan Mikro



1. Nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan dengan membawa persyaratan yang telah ditentukan. SO menyiapkan berkas nasabah dan menganalisisnya
2. SO menyerahkan berkas agunan kepada Appraisal untuk ditentukan berapa nilai agunan tersebut
3. Setelah melalui studi kelayakan, SO menyerahkan berkas kepada Unit Head dan Pimpinan Cabang untuk kemudian disetujui atau tidak
4. Apabila pembiayaan tersebut disetujui, maka oleh SO akan dibuatkan surat perjanjian akad melalui dua cara:
 - a. Notariil, SO melalui Legal menyerahkan berkas tersebut kepada notaris untuk dibuatkan surat perjanjian akad *murâbahah*, sedangkan perjanjian akad *wakâlahnya* dibuatkan oleh Legal.
 - b. Bawah Tangan, Legal berkoordinasi dengan UFO membuatkan surat perjanjian akad tersebut, baik akad *murâbahah* maupun akad *wakâlahnya*
5. SO menyerahkan berkas kepada ADP untuk menentukan besarnya biaya administrasi, biaya asuransi jiwa, dan biaya-biaya lain
6. Setelah semua surat perjanjian akad jadi, maka SO melangsungkan akad *murâbahah* dan *wakâlah* sekaligus dengan nasabah
7. Setelah selesai kontrak, SO kembali kepada ADP untuk proses pencairan dana.

Alur pembiayaan mikro tidak jauh berbeda dengan alur pembiayaan konsumen. Hanya yang membedakan adalah bagian atau petugas yang akan menangani nasabah. Jika pembiayaan konsumen nasabah ditangani atau dilayani oleh AO, maka untuk pembiayaan mikro ini nasabah akan dilayani oleh SO (*Sales Office*). Selain itu, pihak yang menentukan menerima atau menolak permohonan pembiayaan bukan lagi *Manager Marketing* dan

Pimpinan Cabang, tetapi *Unit Head* atau kepala unit bersama Pimpinan Cabang. Selain dari kedua hal tersebut, proses pembiayaan konsumen sama dengan proses pembiayaan mikro. Hasil akhir dari kedua proses tersebut juga sama, artinya pada saat melakukan akad *murâbahah*, bank juga menyertakan akad *wakâlah*.

Dalam hal akad yang digunakan, terdapat satu kesamaan antara pembiayaan mikro dan pembiayaan konsumen, yaitu sama-sama menggunakan akad *murâbahah bi al-wakâlah*. Artinya, bank selalu menyertakan akad *wakâlah* dalam proses pembiayaan *murâbahah* tersebut. Selain itu, dalam proses penyertaan akad *wakâlah* tersebut, bank juga langsung mengatasnamakan pembelian barang dengan atas nama nasabah. Hal ini peneliti ketahui dari hasil wawancara dengan Syafiq yang mengatakan bahwa,

*“Di sini kita pakai bil wakâlah semua mas, tidak ada yang murâbahah murni. Dan proses wakâlah itu sendiri juga dengan langsung atas nama nasabah. Karena jika seperti mas tadi, dengan atas nama bank dulu lalu kemudian di atasnamakan nasabah, itu nanti akan ribet mas, prosesnya panjang. Kasihan nanti yang bagian administrasi.”*¹³

Hal senada juga diucapkan oleh salah satu nasabah, yaitu Anas,

*“Dalam pembelian barang itu ya langsung seperti kita membeli pada umumnya, langsung nama kita baru nanti kuitansi itu kita serahkan ke bank sebagai bukti bahwa kita telah membeli barang seperti dalam perjanjian”*¹⁴

Dengan adanya dua akad yang digunakan dalam sebuah produk, maka pasti ada akad yang didahulukan dan ada akad yang di akhirkkan. Dalam proses penyertaan akad *wakâlah* ini bank menggunakan akad *wakâlah* terlebih dahulu sebelum menggunakan akad *murâbahah*. Hal ini dikatakan oleh Syafiq sebagai wujud mengikuti aturan dari Dewan Syariah Nasional.

¹³Ali Syafiq, wawancara (Malang, 14 Februari 2013)

¹⁴Anas Dwi Marwito, wawancara (Malang, 25 Februari 2013)

“Jadi dalam pembiayaan murâbahah bil wakâlah itu kita wakikan dulu dengan akad wakâlah itu tadi, baru kemudian kita jual kepada nasabah dengan akad murâbahahnya. Ya biar sesuai dengan fatwa DSN lah.”¹⁵

C. Alasan Bank BRI Syariah Dalam Menyertakan Akad *Wakâlah* Pada Produk Pembiayaan *Murâbahah*

Produk pembiayaan *murâbahah* yang ada di Bank BRI Syariah tidak seperti transaksi *murâbahah* pada umumnya. Hal ini dikarenakan dalam praktik operasionalnya, bank menyertakan akad *wakâlah* dalam produk tersebut. Sebuah praktik yang jarang atau bahkan tidak disinggung dalam pembahasan kitab-kitab klasik. Akan tetapi sebagai salah satu bagian dari objek akademik, adanya praktik tersebut perlu untuk ditinjau dari beberapa sudut pandang, dengan tujuan agar memperoleh pandangan yang komprehensif.

Untuk menyikapi adanya praktik penyertaan akad *wakâlah* dalam produk pembiayaan *murâbahah* tersebut, selanjutnya akan peneliti sampaikan hasil wawancara penulis dengan Agus. Pada dasarnya, semua produk syariah yang ada di BRI Syariah, termasuk produk pembiayaan *murâbahah* ini, telah melalui proses penyaringan oleh Dewan Pengawas Syariah di BRI pusat. Seperti yang telah disampaikan Agus:

“Semua produk ini kan sudah di godog dulu di Dewan Pengawas Syariah di pusat. Baik hukumnya, prosesnya, ataupun yang lainnya. Kita kan tinggal melaksanakan apa yang sudah ditetapkan oleh pusat. Jadi saya kira produk murâbahah ini sudah sah secara syariat. Tinggal bagaimana masyarakat memahaminya.”¹⁶

Lebih dari itu, seperti layaknya undang-undang bagi semua bisnis yang bergerak menggunakan prinsip syariah, ketentuan yang ada dalam fatwa DSN-MUI juga telah diterapkan pada produk ini. Produk yang dianggap sebagai solusi dari kredit bank

¹⁵Ali Syafiq, wawancara (Malang, 14 Februari 2013)

¹⁶Agus Iwan Sudaryanto, wawancara (Malang, 13 Februari 2013)

konvensional ini telah dijalankan mengikuti ketentuan-ketentuan yang ada di fatwa DSN-MUI no.04 tahun 2000.

“Kalau masalah fatwa DSN sudah barang tentu bagian Pengawas Syariah itu menggunakan fatwa DSN sebagai pedoman. Sekarang bandingkan saja antara praktik yang ada dengan apa yang ada di fatwa DSN yang nomor 04 itu, nanti akan sama hasilnya, akan cocok.”¹⁷

Melihat kenyataan di lapangan bahwa dalam praktiknya, produk pembiayaan *murâbahah* ini disertai dengan akad *wakâlah*, selain karena memang sudah diatur dalam fatwa DSN, hal ini juga mempunyai alasan mendasar yang perlu untuk diketahui. Apabila bank syariah dituntut untuk melaksanakan sebuah akad seperti yang ada dalam kitab klasik, maka akan ada kendala-kendala yang nanti ditemui. Yang pertama, untuk melayani sekian banyak nasabah yang mengajukan pembiayaan, akan sangat banyak pula dibutuhkan sumber daya manusia untuk menanganinya. Dan hal ini tidak dapat dijangkau oleh bank. Agus mengatakan,

“Mungkin lebih karena SDM yang kurang mas, kita tidak mungkin melayani nasabah satu per satu karena nasabah kita sangat banyak, ribuan ya. Selain itu kan kita harus menyetok barang yang dibutuhkan nasabah, dan itu butuh tempat yang luas kan. Seperti harus membangun toko atau showroom gitu. Lha itulah yang menjadi suatu yang tidak mungkin kami lakukan.”¹⁸

Dari perkataan Agus di atas dapat diketahui bahwa selain faktor sumber daya manusia yang kurang, ada pula faktor tempat. Bank tidak mungkin menyediakan sebuah *showroom* yang menyediakan semua kebutuhan nasabah. Sebenarnya dengan adanya akad *wakâlah* tersebut tidak mempengaruhi besarnya pajak yang nantinya akan ditanggung oleh nasabah. Artinya, baik ada akad *wakâlah* maupun tidak ada akad *wakâlah*, besarnya pajak dari proses pembelian suatu barang tersebut tetap sama, dan pajak tersebut pasti ditanggung oleh nasabah.

¹⁷ Agus, wawancara

¹⁸ Agus, wawancara

Alasan ketiga yang menyebabkan bank harus menyertakan akad *wakâlah* dalam pembiayaan *murâbahah* setelah faktor SDM dan tempat adalah faktor administrasi. Apabila bank menjalankan akad *murâbahah* ini sesuai dengan kitab klasik, maka pihak bank akan mengalami kesulitan terutama pada bagian administrasi. Bagian ini akan melakukan kerja ganda. Dan hal ini, menurut bank merupakan sesuatu yang tidak efektif. Sehingga untuk meminimalkan kerja tersebut, pihak bank membuat regulasi tentang akad *wakâlah*.

*“Proses wakâlah itu sendiri juga dengan langsung atas nama nasabah. Karena jika seperti mas tadi, dengan atas nama bank dulu lalu kemudian di atas namakan nasabah, itu nanti akan ribet mas, prosesnya panjang. Kasihan nanti yang bagian administrasi.”*¹⁹

Selanjutnya, bank berpendapat bahwa dengan adanya akad *wakâlah* tersebut nasabah akan semakin diuntungkan. Karena penyertaan akad *wakâlah* tersebut juga bertujuan untuk memberikan kebebasan kepada nasabah untuk bisa memilih sendiri barang mana yang hendak dibeli. Pendapat ini peneliti dapat dari hasil wawancara dengan Syafiq selaku Legal di Bank BRI Syariah Cabang Malang,

*“Proses perwakilan itu di samping karena ini dan itu tadi, juga sebenarnya untuk memberikan kebebasan bagi nasabah untuk memilih barang yang ia inginkan. Lagi pula pengetahuan pihak bank kan juga terbatas. Maksudnya pengetahuan tentang barang yang dibutuhkan nasabah tersebut. Misalkan nasabah butuh barang A, bank kan belum mesti tau posisi barang tersebut, makanya kita wakalkan.”*²⁰

Keterbatasan pengalaman dan pengetahuan pihak bank juga menjadi salah satu faktor yang mendukung adanya penyertaan akad *wakâlah* tersebut. Pengetahuan yang dimaksud adalah pengetahuan tentang barang yang diinginkan nasabah. Ditambah lagi dengan terbatasnya jam kerja yang ada.

¹⁹Ali Syafiq, wawancara

²⁰Ali Syafiq, wawancara

“Kita mewakili itu selain karena faktor SDM dan tempat, kita kan juga tidak tau barang yang dibutuhkan nasabah itu seperti apa, tempatnya dimana, yang murah di toko mana, makanya kita mewakili itu kepada nasabah langsung yang mengetahui barang yang ia inginkan.”²¹

Memang dengan perbandingan jumlah karyawan dan nasabah yang tidak seimbang ini memerlukan suatu terobosan agar kegiatan operasional tetap dapat berjalan. Apabila akad *murâbahah* ini dilakukan dengan ketentuan secara *syar’i* total maka ada pihak yang diberatkan. Kondisi ini dikeluhkan oleh pihak bank.

“Selain karena kita juga memberikan kepercayaan kepada nasabah, pemberian wakâlah itu kita lakukan karena tidak ada waktu mas. Misalnya nasabah mau bukak toko butuhnya gula, beras, minyak, dll. Kita kan tidak mungkin membelikan beras, gula, ini dan itu kemudian baru kita jual kepada nasabah, karena selain ribet juga waktunya yang tidak ada mas. Kita tidak mungkin mengakomodir semua kebutuhan nasabah dengan tenaga kita sendiri.”²²

D. Pembahasan Data Hasil Penelitian

1. Proses Penyertaan Akad *Wakâlah* Pada Produk Pembiayaan *Murâbahah*

Bank BRI Syariah Cabang Malang merupakan salah satu lembaga perbankan yang menggunakan sistem syariah dalam kegiatan operasionalnya. Tidak jauh berbeda dengan bank-bank syariah yang lain, Bank BRI Syariah Cabang Malang juga menempatkan produk pembiayaan *murâbahah* sebagai produk andalan untuk menyalurkan dana pihak ketiga. Dilihat dari segi acuan yang digunakan, produk pembiayaan *murâbahah* di Bank BRI Syariah ini menggunakan fatwa DSN no.04 tahun 2000 sebagai pedoman.

Apabila pihak Bank BRI Syariah Cabang Malang telah menyatakan bahwa pedoman yang digunakan dalam operasional pembiayaan *murâbahah* adalah fatwa DSN no.04, maka dapat dipahami bahwa setiap pasal atau ketentuan yang ada dalam fatwa tersebut telah diterapkan pada proses pembiayaan *murâbahah*. Akan tetapi, untuk melihat

²¹Agus Iwan, wawancara

²²Agus Iwan, wawancara

lebih detail terhadap kesesuaian antara teori dengan praktik yang ada di lapangan, perlu dilakukan analisis secara menyeluruh terhadap hal tersebut.

Sesuatu yang menjadi kegelisahan beberapa pihak, termasuk peneliti, tentang pembiayaan *murâbahah* ini adalah karena disertakannya akad *wakâlah* pada produk tersebut. Jika akad *murâbahah* tersebut diterapkan secara murni mengikuti apa yang ada dalam kitab fiqh klasik, sangat kecil kemungkinan terjadi kerancuan dengan sistem bunga kredit. Karena memang *murâbahah* merupakan suatu akad jual beli yang umum dilakukan oleh masyarakat. Tetapi saat ini, di berbagai lembaga keuangan syariah, akad *murâbahah* ini telah mengalami modifikasi sehingga perlu untuk dikaji bagaimana penyertaan akad *wakâlah* tersebut dengan menggunakan kacamata fatwa DSN maupun fiqh muamalah.

Pada tahap pertama ketika nasabah datang ke bank untuk mengajukan permohonan pembiayaan, bank melakukan analisis kelayakan terhadap nasabah tersebut, secara lisan maupun tulisan. Hal terpenting yang digali dari proses tersebut adalah tentang usaha nasabah atau barang yang ingin dibeli oleh nasabah, apakah melanggar syariah atau tidak. Bank tidak akan mengabulkan permohonan pembiayaan untuk hal-hal yang melanggar aturan *syar'î*, seperti untuk usaha judi, minuman keras, peternakan babi, perusahaan rokok, dan lain sebagainya. Temuan ini menunjukkan bahwa bank benar-benar menjalankan ketentuan yang ada dalam fatwa DSN yang berbunyi barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.²³ Selain itu, juga telah memenuhi ketentuan dalam fiqh muamalah bahwa objek *murâbahah* bukan merupakan barang yang dilarang menurut agama.

²³ Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/2000 pasal 1 ayat 2

Selanjutnya, dalam keseluruhan proses pembiayaan *murâbahah* ini terdapat beberapa tahapan yang menurut peneliti tidak berpengaruh terhadap keabsahan atau ke-*syar'i*-an akad *murâbahah* atau akad *wakâlah*, seperti penentuan nilai agunan, analisis keuangan nasabah, pembuatan surat perjanjian akad, penyerahan berkas, dan lain sebagainya. Tahapan-tahapan tersebut lebih untuk memenuhi profesionalitas dan kehati-hatian suatu lembaga keuangan.

Dari sekian banyak pasal yang terdapat dalam fatwa DSN no.04, ada empat pasal yang berkaitan erat dengan praktik pembiayaan *murâbahah* yang juga menjadi fokus dalam pembahasan ini. Keempat pasal tersebut adalah:

1. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.²⁴

Praktik pembiayaan *murâbahah* di Bank BRI Syariah Cabang Malang hanya menggunakan satu model, yaitu dengan mewakilkan proses pembelian barang kepada nasabah, atau dengan kata lain menggunakan akad *murâbahah bi al-wakâlah*. Dari kedua narasumber yang peneliti wawancarai, semua mengatakan bahwa di Bank BRI Syariah proses pembiayaan *murâbahah*-nya selalu disertai dengan akad *wakâlah*, tidak ada yang *murâbahah* murni.²⁵ Hal ini tentu bertentangan dengan pasal dalam fatwa DSN di atas. Dalam pasal tersebut terdapat kata “bank membeli”. Kata ini menunjukkan bahwa bank bertindak aktif/pasif membelikan barang yang dibutuhkan nasabah. Jika disinkronkan dengan model pembiayaan *murâbahah* di Bank BRI Syariah Cabang Malang, tentu hal ini tidak sesuai karena kita tahu bahwa dengan

²⁴ Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/2000 pasal 1 ayat 4

²⁵ Agus, *Wawancara*, tanggal 13 Februari 2013

akad *murâbahah bi al-wakâlah*, pihak bank tidak pernah secara langsung membelikan barang yang dibutuhkan nasabah.

Memang sebenarnya proses membeli dalam sebuah transaksi tidak harus dilakukan sendiri. Dalam konsep bermuamalah, proses membeli ini dapat dilakukan oleh seorang wakil dengan menggunakan akad *wakâlah*. Tetapi implikasi dari proses membeli ini, baik secara langsung maupun diwakilkan, adalah barang tersebut secara hukum menjadi milik pihak yang membeli, yang jika menggunakan akad *wakâlah* maka menjadi milik pihak yang mewakilkan. Dengan kata lain wakil tersebut melakukan pembelian untuk dan atas nama pihak yang mewakilkan. Inilah yang tidak terjadi dalam proses pembiayaan *murâbahah* karena dengan akad *wakâlah* tersebut bank tidak pernah memiliki barang kebutuhan nasabah. Seharusnya nasabah sebagai wakil dari pihak bank melakukan pembelian barang untuk dan atas nama bank BRI Syariah. Dengan demikian, implikasi dari “bank membeli” dapat terpenuhi.

Selanjutnya, dalam pasal yang sama, terdapat kata “atas nama bank sendiri”. Hal ini lah yang nantinya akan menjadi sesuatu yang sangat berpengaruh terhadap keabsahan dan ke-syar‘i-an akad *murâbahah*. Jika dalam pembelian barang bank tidak mewakilkan kepada nasabah, maka akan secara otomatis pembelian barang tersebut menggunakan atas nama bank, dan ini akan memenuhi substansi dari jual beli *murâbahah*. Akan tetapi praktik di Bank BRI Syariah Cabang Malang, hal itu tidak terjadi karena bank menyertakan akad *wakâlah*, sehingga yang membeli adalah nasabah yang juga langsung menggunakan atas nama nasabah sendiri. Apalagi diperkuat dengan pernyataan dari kedua narasumber bahwa dalam proses perwakilan

tersebut langsung menggunakan atas nama nasabah.²⁶ Jadi dapat disimpulkan bahwa apa yang dilakukan pihak bank dengan langsung mengatasnamakan nasabah tidak sesuai dengan pedoman yang ada dalam fatwa DSN no.04 tahun 2000 tentang *murâbahah*.

2. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.²⁷

Masih berhubungan dengan pembahasan sebelumnya, pasal ini menunjukkan bahwa bank bertindak aktif membelikan barang yang dibutuhkan nasabah. Penyampaian semua hal yang berkaitan dengan pembelian tersebut dapat dilakukan apabila bank sendiri yang melakukan pembelian barang, dalam arti bank tidak mewakilkan pembelian tersebut kepada nasabah. Tetapi melihat praktik di Bank BRI Syariah Cabang Malang yang selalu menggunakan akad *wakâlah*, bagaimana mungkin bank menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian barang karena yang membeli barang adalah nasabah sendiri. Jadi kesimpulannya pasal ini tidak diterapkan pada produk pembiayaan *murâbahah* di Bank BRI Syariah Cabang Malang.

3. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.²⁸

Sebelum melakukan akad *murâbahah* dan *wakâlah*, Bank BRI Syariah Cabang Malang melakukan proses administrasi dimana nasabah diminta untuk memenuhi persyaratan terlebih dahulu. Selain itu, pihak bank juga mengenakan biaya

²⁶ Ali Syafiq, *wawancara*, tanggal 14 Februari 2013

²⁷ Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/2000 pasal 1 ayat 5

²⁸ Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/2000 pasal 1 ayat 6

administrasi kepada nasabah atas transaksi penyaluran dana. Seharusnya, biaya administrasi tersebut dibebankan atau dikenakan kepada nasabah sebesar biaya yang riil dikeluarkan setelah terjadi proses pengadaan barang. Tetapi hal ini tidak dilakukan mengingat bank selalu mewakilkan proses pembelian barang tersebut kepada nasabah, dan biaya tersebut dibebankan sebelum terjadinya akad *wakâlah*. Bagaimana mungkin bank dapat mengetahui berapa besarnya biaya yang riil dikeluarkan sebelum terjadi proses pembelian barang.

4. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murâbahah* harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.²⁹

Dari data hasil temuan di lapangan diketahui bahwa pertama, Bank BRI Syariah Cabang Malang hanya menggunakan model akad *murâbahah bi al-wakâlah* dalam produk pembiayaannya, maksudnya tidak ada produk pembiayaan yang menggunakan akad *murâbahah* murni karena semua disertai dengan akad *wakâlah*. Kedua, dalam proses *pewakâlahan* itu bank langsung mengatasnamakan pembelian barang dengan atas nama nasabah. Ketiga, proses terjadinya akad *wakâlah* dan akad *murâbahah* dilakukan secara bersamaan atau dalam satu waktu.

Sementara itu, dalam pasal di atas dapat dipahami bahwa apabila bank hendak mewakilkan proses pengadaan barang kepada nasabah, diharuskan pembelian itu menggunakan atas nama bank agar barang tersebut secara prinsip menjadi milik bank. Setelah itu baru dilakukan akad *murâbahah*. Artinya, akad *murâbahah* tersebut dilakukan setelah dilakukan proses pengadaan barang yang oleh bank diwakilkan

²⁹ Fatwa DSN No.04/DSN-MUI/2000 pasal 1 ayat 9

kepada nasabah. Sehingga ketika akad *murâbahah* tersebut dilangsungkan, telah memenuhi rukun jual beli yang sah menurut *syara'*.

Apabila dua temuan tersebut di atas dicocokkan, sepertinya ada beberapa hal yang sangat prinsipal yang bertentangan. Langkah yang dilakukan Bank BRI Syariah Cabang Malang untuk langsung mengatasnamakan kepada nasabah dalam pembelian barang, bertentangan dengan apa yang tercantum dalam fatwa. Selain itu, hal tersebut juga sangat mempengaruhi keabsahan dan ke-*syar'i*-an akad *murâbahah* yang hendak dilakukan. Pengatasnamaan langsung kepada nasabah tersebut menunjukkan bahwa secara prinsip barang tersebut adalah milik nasabah, bukan milik bank. Padahal, dalam proses akad *murâbahah* ini bank bertindak sebagai penjual yang menjual barang kepada nasabah. Sehingga ketika berlangsung akad *murâbahah* bank telah melanggar ketentuan fiqh karena menjual barang yang bukan miliknya. Seharusnya barang yang menjadi objek jual beli *murâbahah* tersebut merupakan milik bank, baik secara nyata maupun secara prinsip, sehingga memenuhi rukun jual beli *murâbahah*.

Dalam konsep fiqh muamalah dijelaskan bahwa salah satu syarat barang yang dijual adalah barang tersebut milik sendiri. Jika hal ini diterapkan pada permasalahan pembiayaan *murâbahah* di atas, maka seharusnya barang yang akan dijual kepada nasabah adalah milik bank. Satu-satunya jalan untuk memenuhi syarat tersebut adalah dengan mengatasnamakan pihak bank ketika proses pembelian barang. Apabila hal ini tidak dilakukan berarti terdapat satu syarat yang tidak terpenuhi. Apabila ada syarat yang tidak sah maka akan menyebabkan batalnya rukun. Ketika sebuah rukun tidak sah maka menyebabkan tidak sah pula suatu akad.

Keterangan di atas menunjukkan bahwa bank tidak memenuhi satu syarat objek dalam jual beli, yaitu objek akad yang menjadi milik sendiri. Alasannya adalah ketika bank mewakili pembelian barang kepada nasabah, bank langsung memerintahkan agar pembelian tersebut diatasnamakan kepada nasabah. Seharusnya, meskipun bank menyertakan akad *wakâlah*, tetapi untuk memenuhi syarat jual beli, pembelian tersebut menggunakan atas nama bank terlebih dahulu, baru kemudian dilangsungkan akad *murâbahah* dan dibalik nama kepada nasabah. Apabila pembelian tersebut langsung mengatasnamakan nasabah, berarti ketika terjadi akad *murâbahah*, bank menjual barang yang bukan menjadi hak miliknya. Jadi dapat disimpulkan bahwa praktik pembiayaan *murâbahah* tersebut belum memenuhi ketentuan dalam fatwa.

Sebenarnya, dalam fiqh muamalah juga dijelaskan tentang konsep kombinasi akad, yaitu kombinasi antara akad *tijârah* dengan *tijârah*, *tabarru'* dengan *tabarru'*, dan *tabarru'* dengan *tijârah*. Seperti halnya dalam kasus pembiayaan dengan akad *murâbahah bi al-wakâlah*, ini tergolong dalam kombinasi antara akad *tabarru'* dengan *tijârah*. Akad *wakâlah* tergolong dalam akad *tabarru'*, sedangkan akad *murâbahah* tergolong dalam akad *tijârah*. Hal ini menunjukkan bahwa Islam memperbolehkan proses kombinasi tersebut, asalkan tetap sesuai dengan aturan-aturan yang ada. Sehingga, adanya kombinasi akad tersebut benar-benar menimbulkan kemaslahatan.

Dilihat dari waktu pelaksanaannya, akad *wakâlah* dan akad *murâbahah* yang digunakan dalam satu waktu juga menimbulkan akibat hukum terhadap keabsahan praktik pembiayaan *murâbahah*. Penggunaan dua akad secara bersamaan tersebut menunjukkan bahwa di satu sisi pihak bank mewakili pembelian barang kepada nasabah, dan di sisi lain bank melakukan penjualan barang kepada nasabah. Jadi, tatkala

bank menjual barang dengan akad *murâbahah*, barang yang dimaksud baru akan dibeli dan tentu belum sampai diterima. Sehingga, meskipun bank mendahulukan pemakaian akad *wakâlah* kepada nasabah tetapi tetap saja secara substansi barang tersebut belum diterima bank. Sebab dengan waktu yang sama tersebut tidak mungkin bagi nasabah untuk mewakili bank membeli barang lalu diserahkan kepada bank untuk kemudian dijadikan objek jual beli *murâbahah*. Seharusnya waktu pelaksanaan kedua akad tersebut terpisah beberapa hari untuk memberikan kesempatan bagi nasabah dalam mewakili bank membeli barang yang dibutuhkan. Setelah itu nasabah menyerahkan bukti pembelian kepada bank dan baru pihak bank dapat melangsungkan akad *murâbahah*. Mengenai menjual dengan barang yang belum diterima ini Rasulullah saw pernah bersabda,

حَدِيثُ ابْنِ عَبَّاسٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: أَمَا الَّذِي نَهَى عَنْهُ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَهُوَ الطَّعَامُ أَنْ يُبَاعَ حَتَّى يُقْبَضَ. قَالَ ابْنُ عَبَّاسٍ: وَلَا أَحْسِبُ كُلَّ شَيْءٍ إِلَّا مِثْلَهُ. (رواه البخاري)³⁰

Artinya: “Diriwayatkan dari Ibnu ‘Abbas r.a., Ia berkata, “adapun yang dilarang oleh Nabi saw. adalah menjual makanan sebelum diterima.” Ibnu ‘Abbas berkata, “dan aku tidak mengira semuanya kecuali seperti itu.” (H.R. Imam Bukhori)³¹

حَدِيثُ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: مَنْ ابْتِاعَ طَعَامًا، فَلَا يَبِيعُهُ حَتَّى يَسْتَوْفِيَهُ. (رواه البخاري)³²

³⁰Muhammad bin Ismail Abu Abdullah al-Bukhori, *Shahih al-Bukhori*, Juz III (Beirut Libanon: Daar Thuqi al-Najah, 1422 H), 68.

³¹Muhammad Fu‘ad Abdul Baqi, *Kumpulan Hadis Shahih Bukhori-Muslim Al-Lu‘lu‘ wal Marjân* (Sukoharjo: Insan Kamil Solo, 2011), 420.

³²Muhammad Al-Bukhori, *Shahih al-Bukhori*, 67.

Artinya: “Diriwayatkan dari Abdullah bin ‘Umar r.a. sesungguhnya Rasulullah saw. bersabda, “Barang siapa yang membeli makanan, maka ia tidak boleh menjualnya sampai ia menerima barangnya.”(HR. Bukhori)³³

Dengan mengacu pada hadis di atas, dapat diketahui bahwa apa yang dilakukan Bank BRI Syariah Cabang Malang dengan melangsungkan dua akad dalam satu waktu dilarang dalam Islam. Jadi secara keseluruhan, terdapat dua hal yang berpengaruh terhadap substansi dan keabsahan praktik pembiayaan *murâbahah*, yaitu: *pertama*, pengatasmamaan langsung kepada nasabah dalam pembelian barang yang secara prinsip membuat barang tersebut bukan menjadi milik bank. Oleh karena barang tersebut bukan milik bank, maka dalam proses jual beli *murâbahah*, bank menjual barang yang bukan miliknya. Hal ini membuat akad *murâbahah* tersebut batal karena kurang syarat dan rukunnya. *Kedua*, pelaksanaan dua akad, akad *wakâlah* dan *murâbahah*, dalam satu waktu. Dengan melakukan hal ini berarti bank telah menjual barang yang belum sampai di tangannya, yang ini merupakan hal yang dilarang oleh Rasulullah saw.

2. Alasan Bank BRI Syariah Dalam Menyertakan Akad *Wakâlah* Pada Produk Pembiayaan *Murâbahah*

Pada uraian sebelumnya telah dijelaskan dengan panjang lebar mengenai proses penyertaan akad *wakâlah* dalam produk pembiayaan *murâbahah*. Yang mengejutkan adalah bahwa proses penyertaan akad *wakâlah* itu ternyata belum sesuai dengan ketentuan yang ada dalam fatwa DSN No.04 tahun 2000 tentang *murâbahah* dan konsep dalam fiqh muamalah. Jika dicermati, adanya permasalahan tersebut lebih disebabkan oleh adanya penyertaan akad *wakâlah* dalam pembiayaan *murâbahah* tersebut, yang

³³ Muhammad Fuad, *Kumpulan Hadis*, 420.

penyertaan akad *wakâlah* itu tidak dilakukan sebagaimana mestinya. Ketidakmampuan bank dalam menyelenggarakan transaksi yang benar-benar *syar'î* menimbulkan pertanyaan besar, hal apa yang sebenarnya menghalangi atau menghambat penerapan syariat secara murni.

Berdasarkan temuan data hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan pihak bank, peneliti menemukan setidaknya ada enam alasan utama yang menyebabkan bank BRI Syariah Cabang Malang harus menyertakan akad *wakâlah* dengan sistem seperti keterangan di atas. Keenam alasan tersebut yaitu:

a. Kurangnya jumlah SDM/pegawai

Alasan mendasar pertama Bank BRI Syariah Cabang Malang menyertakan akad *wakâlah* pada produk pembiayaan *murâbahah* adalah terkait dengan jumlah SDM yang ada. Jika dibandingkan, memang terdapat perbedaan yang sangat jauh antara jumlah pegawai yang ada dengan jumlah nasabah. Dari data yang peneliti peroleh, dapat diketahui bahwa jumlah seluruh karyawan bank mulai dari pimpinan cabang hingga *security* adalah 56 orang. Jumlah ini pun tentu tidak seluruhnya menangani pembiayaan di lapangan. Jika dibandingkan dengan jumlah nasabah pembiayaan yang menurut bank adalah ratusan, maka tentu hal ini sangat tidak berimbang.

Sebagai contoh penerapan sistem pembiayaan tanpa disertai akad *wakâlah*, jika terdapat seorang nasabah yang mengajukan pembiayaan pembelian mobil, tentu bank hanya butuh satu orang pegawai untuk membelikan mobil tersebut ke *dieler*. Jika terdapat sepuluh nasabah yang mengajukan, bank akan mampu melayaninya dengan dua atau tiga pegawai. Namun lain halnya jika terdapat ratusan nasabah yang mengajukan pembiayaan dengan barang yang berbeda-beda, tentu bank akan

membutuhkan karyawan dalam jumlah yang banyak pula untuk membelikan kebutuhan nasabah tersebut. Hal ini merupakan suatu hal yang sulit dipenuhi oleh bank karena tidak efisien sebagai sebuah lembaga profit. Oleh karena itu, wajar jika bank menyertakan akan *wakâlah* sebagai bentuk terobosan mengatasi kekurangan jumlah petugas lapangan tersebut.

Dilihat dari *job description*-nya, sebenarnya memang tidak ada bagian lapangan yang bertugas membelikan barang yang dibutuhkan nasabah kepada *supplier* dalam pembiayaan *murâbahah* ini. Sehingga, bank selalu menyertakan akad *wakâlah* dalam pembiayaan *murâbahah*. Saat ini di Bank BRI Syariah Cabang Malang hanya terdapat 16 pegawai bagian lapangan, dan dari jumlah tersebut tidak ada satu pun yang bertugas khusus untuk membelikan barang kebutuhan nasabah. Jadi, untuk mengatasi masalah penyertaan akad *wakâlah* dari segi jumlah pegawai ini, bank seharusnya menambah jumlah pegawai yang bertugas khusus untuk membelikan barang yang dibutuhkan nasabah dalam pembiayaan. Sehingga, bank dapat meminimalkan ketidaksesuaian yang selama ini terjadi.

b. Tidak adanya tempat untuk menyimpan *stock* barang kebutuhan nasabah

Akad pembiayaan *murâbahah* merupakan salah satu akad jual beli dimana dalam hal ini bank bertindak sebagai penjual yang menjual barang kepada nasabah. Menurut pihak bank, idealnya, untuk bisa memenuhi ke-*syar'î*-an akad *murâbahah* tersebut, bank memiliki sebuah toko yang menyediakan barang kebutuhan nasabah. Sehingga, manakala nasabah membutuhkan sesuatu, baik barang modal maupun barang konsumtif, bank tinggal mengambil barang tersebut di toko milik bank

tersebut. Dengan seperti itu, bank akan benar-benar menjalankan konsep jual beli yang ada.

Sebenarnya, konsep akad *murâbahah* yang terdapat dalam fiqih muamalah tidak seperti itu. Yang dikehendaki dengan konsep *murâbahah* adalah bahwa bank bertindak sebagai broker, bukan penjual reguler. Dengan bertindak sebagai broker ini tentu bank tidak harus menyediakan barang yang dibutuhkan nasabah dalam sebuah *showroom*. Bank hanya membelikan apa yang menjadi kebutuhan nasabah, apakah mobil, motor, mesin, rumah, atau yang lainnya. Kemudian bank langsung menjualnya kepada nasabah dengan menggunakan akad *murâbahah*, tanpa harus diwakilkan.

Akan tetapi untuk mengantisipasi kebutuhan nasabah yang bermacam-macam, bank memang harus menyertakan akad *wakâlah* dalam produk pembiayaan *murâbahah*-nya. Contohnya seperti nasabah yang mengajukan pembiayaan toko kelontong. Untuk memenuhi barang dagangan dalam toko tersebut, bank tidak mungkin membelikannya satu per satu. Sehingga untuk mempermudah hal itu bank memang perlu untuk mewakili pembelian barang kepada nasabah. Dengan catatan bahwa penyertaan akad *wakâlah* tersebut harus sesuai dengan aturan syariah.

c. Proses administrasi yang tidak efisien

Sebenarnya proses administrasi yang tidak efisien ini bukan merupakan alasan mengapa bank menyertakan akad *wakâlah*. Tetapi merupakan alasan mengapa bank langsung mengatasnamakan pembelian barang dengan atas nama nasabah, yang hal itu menjadikan proses jual beli *murâbahah* melenceng dari ketentuan syariah.

Sebagai lembaga keuangan yang memiliki banyak nasabah, lembaga perbankan, termasuk Bank BRI Syariah Cabang Malang, dituntut untuk bekerja secara efisien. Efisiensi kerja ini diperlukan mengingat tidak seimbangny jumlah pegawai dan jam kerja dengan jumlah nasabah yang harus dilayani. Apabila bank tidak menerapkan efisiensi kerja ini, maka akan banyak pekerjaan yang tidak selesai. Meskipun bank telah menerapkan efisiensi ini, terkadang masih banyak pegawai yang harus pulang malam demi mengejar target pekerjaan.

Akan tetapi, meskipun dengan beralasan efisiensi kerja, lembaga keuangan yang berlandaskan syariah ini tidak boleh mengabaikan ketentuan syariah dalam menjalankan sistem operasionalnya sedikit pun. Seperti halnya yang terjadi pada sistem operasional pembiayaan *murâbahah* ini. Dengan alasan proses administrasi yang tidak efisien, Bank BRI Syariah Cabang Malang melakukan penyimpangan dalam menjalankan sistem operasionalnya, yaitu dengan langsung mangatasnamakan kepada nasabah pada saat pembelian barang dengan akad *wakâlah*. Selain itu juga terjadi pada proses penyertaan akad *wakâlah*, dimana bank menyertakan akad *wakâlah* tersebut bersamaan dengan akad jual beli *murâbahah*. Kedua bentuk penyimpangan tersebut tentu akan mempengaruhi keabsahan dan ke-*syar'i*-an akad *murâbahah* itu sendiri.

Memang ketika proses pembelian barang dengan akad *wakâlah* tersebut bank menggunakan atas nama bank dahulu baru kemudian dibaliknamakan kepada nasabah, akan terjadi proses administrasi ganda yang menurut bank tidak efisien, namun demi terwujudnya suatu sistem yang benar-benar *syar'i*, hal ini harus dilakukan. Proses administrasi ganda tersebut terjadi, pertama ketika bank

melakukan pembelian barang dengan mewakilkan kepada nasabah. Bank tentu akan mencatatnya sebagai aset bank. Yang kedua dilakukan ketika terjadi penjualan dan balik nama kepada nasabah. Ini juga akan dicatat oleh bagian administrasi bank. Dua kali proses kerja ini lah yang dianggap pihak bank tidak efisien, sehingga harus dilakukan efisiensi, yaitu dengan langsung menggunakan atas nama nasabah manakala membeli barang.

d. Terbatasnya jam kerja

Alasan selanjutnya mengapa Bank BRI Syariah Cabang Malang harus menyertakan akad *wakâlah* pada produk pembiayaan *murâbahah* adalah karena faktor waktu. Dengan waktu pelayanan mulai pukul 08.00-15.00, membuat pegawai Bank BRI Syariah Cabang Malang tidak dapat secara intensif mendampingi nasabah satu per satu. Apalagi dengan banyaknya jumlah nasabah yang mengajukan pembiayaan. Saat ini, dengan adanya akad *wakâlah*, sekali proses pembiayaan, mulai pengajuan hingga pencairan, memerlukan waktu rata-rata tiga hari. Jika tanpa mewakilkan pembelian barang kepada nasabah, maka tentu akan memerlukan tambahan waktu bagi bank untuk menyelesaikan satu kali proses pembiayaan. Dapat dimungkinkan dalam satu kali proses pembiayaan memerlukan waktu hingga empat atau lima hari.

e. Keterbatasan pengetahuan bank terhadap karakteristik kebutuhan nasabah

Setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan di Bank BRI Syariah Cabang Malang memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, mulai dari kebutuhan konsumtif seperti motor, mobil, rumah, hingga kebutuhan produktif, seperti mesin, toko, dan lain sebagainya. Masing-masing barang tersebut tentu memiliki spesifikasi yang

berbeda pula. Jika Bank BRI Syariah Cabang Malang menerapkan akad *murâbahah* secara murni, tentu akan menemui kendala dalam proses pengadaan barang tersebut. Hal ini dikarenakan pihak bank tidak selalu mengetahui spesifikasi dari tiap barang yang dibutuhkan nasabah tersebut, baik dari segi dimana tempat membelinya, kepada siapa memesannya, kualitas yang baik seperti apa, harga pasarannya berapa, dan lain sebagainya.

Oleh karena itu, memang perlu bagi bank untuk menyertakan akad *wakâlah* guna menyasiasi ketidaktahuan bank tersebut. Akan tetapi, lagi-lagi bank juga harus menerapkan penyertaan akad *wakâlah* tersebut dengan benar sesuai syariah. Dan juga, sebenarnya tidak semua barang yang dibutuhkan nasabah harus dipenuhi dengan menggunakan akad *wakâlah*. Ada beberapa barang yang semestinya dapat dibeli oleh bank, seperti motor, mobil, rumah. Karena ini merupakan barang yang sifatnya sudah umum. Dan untuk mengantisipasi ketidaktahuan, bank dapat melakukan kerja sama dengan beberapa dieler atau developer. Sehingga substansi akad *murâbahah* dapat terpenuhi dengan baik dan benar.

f. Memberikan kebebasan kepada nasabah

Selain karena adanya beberapa kendala yang dimiliki bank untuk menerapkan akad *murâbahah* secara murni, penyertaan akad *wakâlah* tersebut juga dimaksudkan untuk memberikan kebebasan kepada nasabah dalam membeli barang. Nasabah diberi wewenang penuh untuk memilih barang mana yang ia inginkan. Asalkan barang yang dibeli tersebut tidak bertentangan dengan ketentuan syariah. Apabila

barang tersebut dipenuhi oleh bank, dikhawatirkan tidak sesuai dengan keinginan dan maksud nasabah. Oleh karena itu, bank mewakilkan kepada nasabah dalam proses pengadaan barang.

Sebenarnya, bank dapat memenuhi tujuan ini dengan tetap berjalan sesuai dengan ketentuan syariah, yaitu dengan membenahi sistem penyertaan akad *wakâlah*. Dengan sesuainya penyertaan akad *wakâlah* terhadap ketentuan dalam fiqih muamalah, berarti bank telah menjalankan dua hal kebaikan. Pertama ketika bank memberikan kebebasan kepada nasabah dengan akad *wakâlah* dan yang kedua adalah ketika bank menjalankan akad *murâbahah bi al-wakâlah* sesuai dengan ketentuan syariah.

Berdasarkan beberapa keterangan mengenai alasan penyertaan akad *wakâlah* di atas, memang seakan bank syariah, termasuk Bank BRI Syariah Cabang Malang, dihadapkan pada pilihan yang sulit. Di satu sisi mereka dituntut untuk dapat menjalankan sistem perbankan yang benar-benar berlandaskan syariah, dan di sisi lain mereka terbentur dengan efektifitas operasionalnya yang juga dituntut untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya. Akan tetapi, apapun alasan dan kendalanya, penerapan syariah harus tetap dikedepankan. Penemuan peneliti tentang praktik pembiayaan *murâbahah* di Bank BRI Syariah tersebut tetap menyimpulkan bahwa hal tersebut tidak sesuai dengan ketentuan syariah dan fatwa Dewan Syariah Nasional, meskipun pihak bank tersebut menyebutkan banyak alasan yang melatarbelakangi penyertaan akad *wakâlah* tersebut.