

**SISTEM PEMBIAYAAN BAI' AL-ISTISHNA PADA
BANK SYARI'AH MANDIRI PADANGSIDEMPUAN**

LAPORAN AKHIR

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



Oleh:

ASWAR HUSEIN
00626004006

**PROGRAM D3
JURUSAN PERBANKAN SYARI'AH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN SYARIF KASIM
RIAU
2010**

ABSTRAK

Laporan Akhir ini berjudul Sistem Pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* Pada Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan. Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Bank Syari'ah Mandiri Cabang Padangsidempuan. Adapun alasan mengapa tempat ini yang dijadikan lokasi penelitian karena di Bank Syari'ah Mandiri ini menetapkan prosedur pembiayaan atas setiap nasabah yang menginginkan pembiayaan, seperti pembiayaan *bai' al Istishna'*.

Adapun permasalahan tersebut adalah masalah pengakuan margin keuntungan, terbatasnya Sumber Daya Insani (SDI), dan kurangnya proses sosialisasi pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana aplikasi *bai' al Istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan, untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan *bai' al Istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.

Metodologi penelitian ini bersifat penelitian langsung ke lapangan, melakukan observasi langsung di lapangan, serta melakukan interview langsung kepada pihak-pihak yang berwenang dan mempunyai hubungan dengan data-data yang dibutuhkan.

Oleh karena itu hasil dari temuan penelitian ini bahwa pada penerapannya tidak sesuai dengan yang semestinya karena menurut teori pencairan dana diserahkan langsung kepada nasabah, sementara dalam praktiknya pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan pencairan diserahkan langsung kepada pemasok/kontraktor. Kemudian sangat minim sekali karyawan dan karyawan Bank Syari'ah Mandiri yang benar-benar tamatan dari perbankan syari'ah, sehingga kurang memahami tentang perbankan syari'ah itu sendiri.

DAFTAR ISI

	Hal
KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	iv
DAFTAR ISI	v
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah.....	12
C. Rumusan Masalah	12
D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	13
E. Metode Penulisan	13
F. Sistematika.....	15
 BAB II : GAMBARAN UMUM BANK SYARIAH MANDIRI	
PADANGSIDIMPUAN	
A. Sejarah Berdirinya Bank Syari'ah Mandiri	
Padangsidimpuan	17
B. Struktur Organisasi Bank Syari'ah Mandiri	
Padangsidimpuan	24

BAB III : SISTEM PEMBIAYAAN BAI' AL-ISTISHNA

A. Pengertian <i>Bai' Al-Istishna</i>	29
B. Transaksi <i>Bai' Al-Istishna</i>	31
C. Prinsip Operasional Pembiayaan <i>Bai' Al-Istishna</i>	37

BAB IV : PENERAPAN BAI' AL-ISTISHNA PADA BAK SYARI'AH

MANDIRI PADANGSIDIMPUAN

A. Aplikasi/penerapan <i>Bai' Al-Istishna</i> pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan.....	42
B. Faktor-faktor yang memengaruhi penerapan <i>Bai' Al-Istishna</i> pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan.....	61

Bab V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	65
B. Saran.....	66

DAFTAR PUSTAKA	67
-----------------------------	----

DAFTAR RIWAYAT HIDUP	68
-----------------------------------	----

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank Indonesia.

Lahirnya undang-undang No.10 tahun 1998, tentang perubahan atas undang-undang No.7 tahun 1992 tentang perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syaria'ah Indonesia. Undang-undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syaria'ah atau dengan cabang khusus syaria'ah.

PT. Bank Susila Bakti yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP), PT. Bank Dagang Negara, dan PT. Mahkota Prestasi berupaya keluar dari krisis 1997-1998 dengan berbagai cara. Mulai langkah-langkah menuju merger sampai pada akhirnya memilih konversi menjadi bank syaria'ah dengan suntikan modal dari pemilik. Dengan terjadinya merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999, rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi

bank syari'ah (dengan nama Bank Syari'ah Sakinah) diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (persero). PT. Bank Mandiri (persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT. Bank Susila Bakti menjadi bank syari'ah, sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syari'ah. Langkah awal dengan merubah anggaran dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syari'ah Sakinah berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S.Sh, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris: Sutjipto, SH nama PT. Bank Syari'ah Syakinah diubah menjadi PT. Bank Syari'ah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syari'ah kepada PT. Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputi Gubernur Senior Bank Indonesia No. 1/1/KEP. DGS/1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syari'ah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syari'ah Mandiri diseluruh Indonesia. Kelahiran Bank Syari'ah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syari'ah di PT. Bank Susila Bakti dan manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syari'ah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).

Sejak awal beroperasinya Bank Syari'ah Mandiri pada tanggal 1 November 1999. Bank Syari'ah Mandiri sudah bertekad untuk mewujudkan visi, menjadi bank syari'ah mandiri terpercaya pilihan masyarakat mitra usaha dengan terus berupaya memberikan layanan yang terbaik kepada nasabah. Kita menyadari bahwa ini bukan langkah mudah. Namun berbekal semangat juang dan do'a yang tiada terputus memantapkan keberadaannya dalam lingkup Perbankan Syari'ah Nasional dengan 125 (49 Kantor Cabang, 29 Kantor Cabang Pembantu dan 47 Kantor kerja) yang tersebar di 24 provinsi dan di dukung oleh 118 ATM Syari'ah Mandiri, 3.746 ATM Mandiri, 14.758 jaringan ATM Bersama, 10.647 ATM Prima, dan 6.505 Malaysia Elektronik Payment System (MEPS).¹

Keberadaan Bank Syari'ah Mandiri dalam sistem perbankan Indonesia sebenarnya telah dikembangkan sejak tahun 1992 sejalan dengan diberlakukannya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan². Namun demikian Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 belum memberikan landasan hukum yang jelas dan cukup kuat terhadap pengembangan bank syari'ah, karena belum secara tegas mencantumkan kata prinsip syari'ah dalam kegiatan usaha bank.

Selain itu pengertian bank untuk hasil yang dimaksudkan dalam Undang-Undang tersebut belum mencakup secara tepat pengertian Bank Syari'ah atau Islamic Bank yang memilih cakupan yang lebih luas dari bagi hasil. Demikian pula dengan ketentuan operasionalnya sampai tahun 1998 belum dapat perangkat hukum operasionalnya yang lengkap yang secara khusus mengatur kegiatan usaha

¹ Di ambil dari dokumen *Bank Syari'ah Mandiri* (Padangsidimpuan: 22 Pebruari 2009).

² Priyonggosuseno dan Heri Sudarsono, *Undang-Undang (UU) Peraturan Bank Indonesi (PBI) Dan Surat Keputusan Direksi BI (SK-DIR) Tentang Perbankan Syariah*, (Yogyakarta: UII Press, 2004) hal 1.

bank syari'ah. Dengan diberlakukannya Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 maka landasan hukum bank syari'ah telah jelas dan kuat dari segi kelembagaannya maupun landasan operasional syari'ah nya.

Sitem perbankan syari'ah menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan³, adalah sangat mendasar untuk diketahui terlebih dahulu mengapa bank syari'ah perlu dikembangkan di Indonesia. Sebagaimana diketahui dari berbagai pendapat para ahli maupun masyarakat, dewasa ini banyak pihak yang memiliki keyakinan bahwa produk dan jasa perbankan syari'ah memiliki karakteristik antara lain:

- a. Peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan,
- b. Membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif, dan
- c. Prinsip bahwa pembiayaan ditujukan kepada usaha-usaha yang halal sesuai dengan prinsip syari'ah dan memiliki keunggulan komparatif terhadap sistem perbankan konvensional.

Selain itu sistem perbankan syari'ah yang menerapkan pola pembiayaan usaha dengan prinsip bagi hasil sebagai salah satu pokok dalam kegiatan perbankan syari'ah juga akan menunjukkan dan menumbuhkan rasa tanggung jawab pada masing-masing pihak, baik pihak bank maupun pihak debiturnya, sehingga dalam menjalankan kegiatannya semua pihak pada hakikatnya akan memperhatikan prinsip kehati-hatian dan akan memperkecil kemungkinan resiko terjadinya kegagalan usaha.

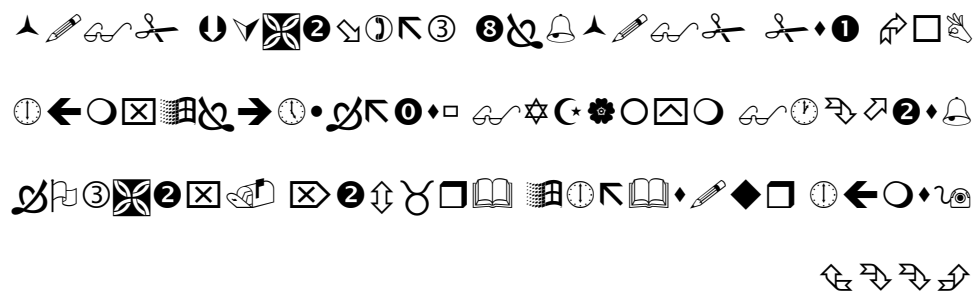
³ *Ibid.*

Dalam konsep Islam sendiri, sebenarnya istilah bank secara literal tidak dikenal. Istilah bank secara bahasa diambil dari bahasa Itali, yakni *banco* yang berarti meja. Penggunaan istilah ini disebabkan dalam realita bahwa proses kerja bank sejak dulu, sekarang dan mungkin dimasa yang akan datang secara administratif dilaksanakan di atas meja. Sedangkan dalam bahasa Arab bank biasa disebut dengan *mashrif*, yang berarti tempat berlangsungnya saling tukar menukar harta, baik dengan cara mengambil ataupun menyimpan atau selainnya untuk melakukan muamalah, sesuai dengan bunyi ayat Al-Qur'an dalam Surah Al-Baqarah ayat 282 yang berbunyi⁴:



Artinya: “ Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermuamalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya...”.

Selanjutnya ditegaskan dalam Al-Qur'an Surah Al-Hadid ayat 11 yang berbunyi⁵:



⁴ Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktek* (Jakarta: Gema Insani, 2001) hal. 108.

⁵ *Ibid.*, hal. 71.

Artinya: “siapa yang mau meminjamkan kepada Allah pinjaman yang baik maka Allah akan melipat gandakan (balasan) pinjaman itu untuknya dan ia akan memperoleh pahala yang banyak”.

Kinerja bank syari’ah yang diperlihatkan oleh Bank Muamalat dan beberapa BPR Syari’ah memang belum optimal. Potensi dari adanya penduduk yang mayoritas muslim belum tergarap semua. Ini menunjukkan adanya kelemahan entah di mana. Seharusnya bank syariah itu ibarat ikan di dalam air di mana airnya cukup besar tapi mengapa ikannya tetap kecil? Nampaknya masalah sumber daya manusia dan pemahaman yang luas masih menjadi tantangan. Namun demikian saat ini bank syari’ah tetap dapat membuktikan keunggulan dan manfaat makronya, sehingga pemerintah telah sepakat untuk memberi peluang yang lebih besar kepada berkembangnya bank syari’ah.

Dalam rancangan Undang-undang Perbankan yang baru, tempat bank syari’ah di bumi Indonesian akan lebih mantap lagi. Bank-bank yang mendapat izin operasi di Indonesia kemungkinan akan diperbolehkan membuka cabang utuh yang membuka operasinya sesuai dengan prinsip syari’ah Islam. Pembukaan jendela bank syari’ah pada bank konvensional di hindari karena akan menimbulkan masalah pengawasan syari’ahnya, dan akan membingungkan nasabah. Dengan demikian apabila masalah peningkatan kualitas sumber daya manusia yang di perlukan dan penyebaran pemahaman tentang bank syari’ah bisa dimulai sekarang. Insya-Allah prospek bank syari’ah dan lembaga keuangan syari’ah akan sangat baik. Perkembangan dimasa yang akan datang semuanya

berada ditangan umat Islam itu sendiri, karena pemerintah telah menyediakan sarana hukum yang memadai.

Sedangkan kendala di bidang sumber daya manusia dalam pengembangan perbankan syari'ah di sebabkan karena sistem perbankan ini masih belum lama di kembangkan. Di samping itu lembaga akademik dan pelatihan di bidang ini masih terbatas, sehingga tenaga terdidik dan berpengalaman di bidang perbankan syari'ah baik dari sisi bank pelaksana maupun dari bank sentral (pengawas dan peneliti bank) masih terasa kurang. Pengembangan sumber daya manusia di bidang perbankan syari'ah sangat penting karena keberhasilan pengembangan bank syari'ah pada level mikro ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan dan keterampilan pengelola bank.

Sumber daya manusia dalam perbankan syari'ah memerlukan persyaratan pengetahuan yang luas di bidang perbankan, memahami implementasi prinsip – prinsip syari'ah dalam praktek perbankan serta mempunyai komitmen kuat untuk menerapkannya secara konsisten. Dalam hal pengembangan bank syari'ah dengan cara mengkonversi bank konvensional menjadi bank syari'ah atau pembukaan kantor cabang bank syari'ah oleh bank umum konvensional ini menjadi lebih penting karena di perlukan suatu perubahan pola pikir dari sistem usaha bank yang beroperasi secara konvensional ke bank yang beroperasi dengan prinsip syari'ah. Saat ini disadari bahwa sumber daya manusia yang merupakan tulang punggung keberhasilan program pengembangan perbankan syari'ah masih kurang memiliki tingkat keahlian yang memadai.

Kekuatan sistem perbankan syari'ah sebenarnya terletak pada dibinanya kebersamaan antara ketiga pihak, yaitu nasabah penyimpan dana, bank dan nasabah peminjam atau penerima pembiayaan karena tidak ada pergeseran (*shifting*) *cost of found* maka tidak ada pihak yang selalu diuntungkan karena bebas *cost of found* nya, dan tidak ada yang selalu menanggung *cost of found* di ujung proses. Disini jelas diantara ketiganya tidak ada perbedaan kepentingan, karena ketiganya mempunyai kepentingan yang sama yaitu memperoleh keuntungan yang optimal baik dalam keadaan krisis global pada saat ini maupun dalam keadaan normal. Dengan kebersamaan dalam kepentingan yang sama untuk memperoleh keuntungan yang optimal baik dalam keadaan apapun, maka tidak mengherankan lagi apabila perbankan syariah tidak terkena krisis global.

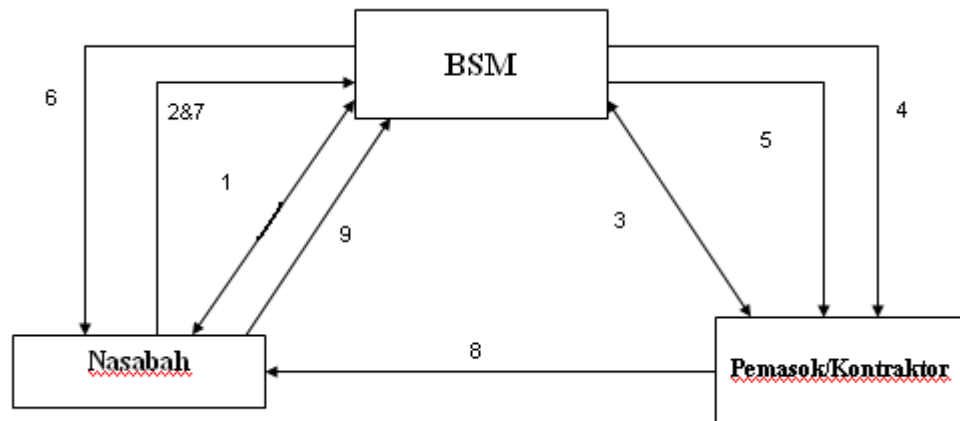
Ada dua azas operasional yang harus di taati dalam mengelola bank syari'ah yaitu: jual – beli dan azas penyertaan (investasi). Dalam azas jual – beli dianut prinsip “ada barang ada uang” artinya, barang ada pada pemasok dan uang ada pada bank. Nasabah yang memerlukan pembiayaan untuk memiliki suatu barang pada prinsipnya tidak ada menerima uang tunai, adalah bank yang menyebarkan uang tunai tersebut kepada pemasok. Nasabah akan menerima barang yang diperlukannya langsung dari pemasok. Selanjutnya sejak nasabah menerima barang dari pemasok, maka sejak saat itulah nasabah mempunyai utang yang wajib dibayar kepada bank, yaitu saat jatuh tempo pada suatu tenggang waktu tertentu (*murabahah*) atau pada saat jatuh tempo pada waktu – waktu tertentu (*bai'u bithssaman ajil*). Dengan azas penyertaan barang atau dana yang diterima nasabah adalah bagian dari peyertaan bank, sehingga bank berhak atas

bagian dari hasil usaha nasabah. Azas peyertaan mengandung arti kebersamaan terhadap usaha nasabah.

Bai' Al-Istishna' adalah akad pembiayaan untuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni*) dan penjual (pembuat, *shani*) dengan harga yang disepakati bersama oleh kedua belah pihak (biasanya sebesar biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan pembayaran di muka secara bertahap, sesuai tahap-tahapan proses produksi.

Sedangkan penerapannya yaitu konsumen melakukan pembayaran cicilan pembiayaan objek *istishna'* atas pemesanan barang sejak akad ditandatangani atau dengan cara pembayaran lain yang disepakati. Sementara penetapan harga jual atas objek *istishna'* wajib ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dan konsumen sebagai pembeli atau pemesan di awal perjanjian dan tidak boleh berubah-ubah selama masa *istishna'*. Sedangkan pencairan dana diserahkan kepada nasabah.

Aplikasi *Bai' Al-istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan mengacu pada Surat Edaran Pembiayaan yang dikeluarkan oleh Bank Syariah Mandiri No. 8 /026/PEM tanggal 6 Juni 2006, dimana sistem pembiayaan *bai' al-istishna'* berdasarkan Alur Skim Pembiayaan Istishna sebagai berikut.



Gambar 1. Skema Bai' Al-Istishna'

Keterangan:

1. Akad Pembiayaan *Bai' Al-istishna'* .
2. Pembayaran uang muka (bila dibayarkan melalui bank).
3. Perjanjian pemborongan bangunan/pengadaan barang.
4. Pencairan ke pemasok/kontraktor.
5. Penyerahan dokumen prosentase/*progress* penyelesaian barang (min 1 kali/bulan).
6. Penyerahan dokumen prosentase/*progress* penyelesaian barang.
7. Pembayaran Angsuran.
8. Penyerahan barang pesanan (kondisi bangunan 100% jadi).
9. Pelunasan.

Maksudnya, nasabah mengajukan pembiayaan *Bai' Al-istishna'* kepada bank sehingga terjadilah akad perjanjian pembiayaan *Bai' Al-istishna'* antara nasabah dengan pihak bank. Kemudian nasabah membayar uang muka kepada pihak bank apabila kesepakatannya seperti itu. Lalu pihak bank menghubungi

pihak pemasok/kontraktor dan melakukan suatu akad perjanjian antara pihak bank dengan pihak pemasok/kontraktor. Kemudian pihak bank mencairkan dana kepada kontraktor untuk mempersiapkan kebutuhan nasabah. Sementara tiap bulan pihak pemasok/kontraktor harus menyerahkan dokumen prosentase/*progress* penyelesaian barang kepada bank. Lalu pihak bank menyerahkan dokumen prosentase/*progress* penyelesaian kepada nasabah, sementara nasabah tetap membayar angsurannya tiap bulan kepada pihak Bank. Setelah pihak pemasok/kontraktor menyelesaikan barang pesanan, maka pihak pemasok/kontraktor meyerahkannya langsung kepada nasabah. Kemudian diharapkan kepada nasabah agar melunasi angsurannya secepat mungkin.

Dalam pelaksanaan Pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri Padangsidimpuan masih terdapat masalah dalam penerapannya. Adapun permasalahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Masalah pengakuan margin keuntungan.

Pada saat pencairan dana ke pemasok. Bank belum dapat mengakui margin keuntungan dari angsuran nasabah sebelum proyek selesai, sehingga uang bank akan tertahan dan tidak dapat berputar yang mengakibatkan kerugian pada bank.

2. Terbatasnya Sumber Daya Insani (SDI).

Terbukti bahwa karyawan mandiri masih banyak yang bukan tamatan dari perbankan syari'ah, sehingga kurang memahami produk dari perbankan syari'ah itu sendiri.

3. Kurangnya Proses Sosialisasi

Masih banyak sekali masyarakat yang belum tahu tentang pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* dikarenakan kurangnya proses sosialisasi dari Bank Syari'ah Mandiri.

Sehingga berdasarkan permasalahan tersebut di atas maka penulis tertarik untuk menuangkannya dalam bentuk tulisan berupa Laporan Akhir agar dapat dikaji lebih dalam lagi, dan penulis mengangkat permasalahan ini dengan judul : “Sistem Pembiayaan *Bai' Al- Istishna'* Pada Bank Syari'ah Mandiri Cabang Padangsidempuan”.

B. Batasan Masalah

Untuk menghilangkan kerancuan dalam penelitian ini penulis memberikan batasan kepada masalah tentang masalah yang di bahas,yaitu yang di:

1. Penerapan aplikasi *Bai' Al-Istishna'* dan faktor-faktor yang mempengaruhinya.
2. Aplikasinya di Bank Syari'ah Mandiri tentang *Bai' Al-Istishna'*.

C. Rumusan Masalah

Setelah penulis menguraikan latar belakang masalah. Berikut ini penulis akan membatasi rumusan dan batasan masalah agar penelitian ini tidak mengambang dari pokok permasalahan. Adapun yang menjadi rumusan masalah adalah bagaimana sistem pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan.

Kemudian penulis membatasi pembahasan ini dalam beberapa hal sebagai berikut:

1. Bagaimana Aplikasi *Bai' Al-Istishna* di Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi *Bai' Al-Istishna* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan ?

D. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah yang telah di sebutkan , maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Untuk mengetahui bagaimana aplikasi *Bai' Al-Istishna* di Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.
- b) Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan *Bai' Al-Istishna* yang di Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.

2. Kegunaan Penelitian

- a) Sebagai sarana pengembangan wawasan penulis mengenai sistem pembiayaan *Bai' Al-Istishna* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.
- b) Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan perkuliahan pada program Diploma (D3) pada Fakultas Syari'ah dan Ilmu Hukum jurusan D3 Perbankan Syari'ah Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

- c) Bagi pihak lain dapat dijadikan sebagai pembanding untuk penelitian dalam masalah yang sama di masa yang akan datang.

E. Metode Penulisan dan Teknik Pengumpulan data

1. Jenis penelitian

Dalam penyusunan tugas akhir ini penulis melakukan penelitian lapangan, penelitian yang dilakukan dengan cara mengadakan penelitian langsung pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.

2. Metode penelitian

a. Subjek dan objek penelitian.

Subjek dari penelitian ini adalah dokumen-dokumen yang berhubungan dengan permasalahan penelitian. Sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah sistem pembiayaan *bai' al-istishna'* pada Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan.

b. Populasi dan sampel.

Populasi dari penelitian ini adalah Karyawan Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan, yang berjumlah sebanyak 25 (dua puluh lima) orang dengan menggunakan sampel sebanyak 7 (Tujuh) orang.

3. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penulisan ini adalah:

- a. Data Primer, yaitu data yang secara langsung berhubungan dengan responden.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dari buku-buku yang berkaitan dengan pembahasan penelitian. Serta penulis mengambil data dari dokumen Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan yang sesuai dengan penelitian penulis.

4. Pengumpulan Data

Untuk dapat mengumpulkan data yang diperlukan penulis mengadakan:

- a. Observasi, yaitu penulis mengadakan pengamatan langsung terhadap objek dan situasi di lokasi penelitian agar memperoleh gambaran nyata tentang masalah yang diteliti guna mendapatkan data dan informasi yang akurat.
- b. Wawancara (*Interview*), yaitu penulis mengadakan tanya jawab langsung kepada pihak-pihak yang berwenang dan mempunyai hubungan dengan data yang di butuhkan, misalnya dengan Staff / Karyawan Bank Syariah Mandiri dan pihak yang terkait lainnya.

F. Sistematika

Untuk lebih jelasnya gambaran masalah yang diteliti dan mudah memahami penulisan ini maka akan di bagi menjadi lima bab, yaitu sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan

Dalam bab ini penulis mengemukakan latar belakang masalah, rumusan dan batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penulisan dan teknik pengumpulan data, dan di akhiri dengan sistematika penulisan.

Bab II: Gambaran Umum Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan

Dalam bab ini akan dibahas mengenai gambaran umum perusahaan, misalnya: sejarah singkat berdirinya Bank Syari'ah Mandiri, dan struktur organisasi Bank Syari'ah Mandiri.

Bab III: Sistem Pembiayaan Bai' Al-Istishna'

Dalam bab ini akan dibahas mengenai pengertian *bai' al-istishna'*, transaksi *bai' al-istishna'*, dan prinsip operasional pembiayaan *bai' al-istishna'*.

Bab IV: Penerapan Bai' Al-Istishna' pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan

Dalam bab ini merupakan hasil penelitian lapangan tentang aplikasi/penerapan *bai' al-istishna'* dan faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan *bai' al-istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.

Bab V : Penutup

Dalam bab terakhir ini berisikan tentang penarikan kesimpulan dan saran-saran berdasarkan hasil penelitian.

BAB II

GAMBARAN UMUM BANK SYARI'AH MANDIRI PADANGSIDIMPUAN

A. Sejarah Berdirinya Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan

Aktivitas perbankan sebenarnya telah dirintis sejak zaman Rasulullah. Sebagai sosok yang digelar *Al-Amin* (orang yang terpercaya) beliau dipercaya menyimpan segala macam simpanan (*deposit*) sehingga sebelum Rasulullah hijrah ke Madinah beliau mengangkat Ali untuk mengembalikan segala *deposit* itu kepada pemiliknya. Zubair bin Awwam yang lebih suka menerima titipan dalam bentuk pinjaman wajib untuk dikembalikan secara utuh. Aktivitas bagi hasil dengan pola *mudharabah* dan *musyarakah* juga telah dikenal luas. Praktik pengiriman uang sebagaimana Ibnu Abbas mengirim uang ke Kuffah, demikian pula Abdullah bin Zubair yang mengirimkan uang kepada adiknya Misab bin Zubair di Irak. Aktivitas penggunaan cek yang dilakukan Umar bin Khattab ketika mengimpor sejumlah barang dari Mesir ke Madinah sebagai bentuk mekanisme pembayaran dari suatu perdagangan¹.

Bank berasal dari bahasa Latin yaitu *banco* yang berarti bangku atau meja. Pada abad ke-12 kata *banco* merujuk pada meja, *counter* atau tempat penukaran uang (*money charger*). Dengan demikian, fungsi dasar bank adalah menyediakan tempat untuk menipkan uang dengan aman dan menyediakan alat pembayaran

¹ Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga keuangan Syariah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009) hal. 63.

untuk membeli barang dan jasa². Di Indonesia juga tidak terlepas dari penjajahan Belanda yang mendirikan beberapa bank seperti *De Javasche Bank*, *De Post Paar* Bank dan lainnya serta bank-bank milik pribumi, Cina, Jepang, dan Eropa seperti Bank Nasional Indonesia, Batavia Bank dan lainnya.

Sedangkan bank syari'ah pertama meskipun praktiknya telah dilaksanakan sejak masa awal Islam diawali dengan berdirinya sebuah bank tabungan lokal yang beroperasi tanpa bunga di Desa Mit Ghamir yang berlokasi tepi sungai Nil pada tahun 1963 oleh Dr. Abdul Hamid an-Naggar. Meskipun beberapa tahun kemudian di tutup, namun telah mengilhami diadakannya Konferensi Ekonomi Islam pertama di Mekkah pada tahun 1975. Sebagai tindak lanjut rekomendasi dari konferensi tersebut dua tahun kemudian lahirlah *Islamic Development Bank* (IDB) yang kemudian diikuti dengan pembentukan lembaga-lembaga keuangan Islam di berbagai Negara yang secara umum berbentuk bank Islam komersial dan lembaga investasi.

Pada tanggal 31 Juli 1999 terjadi merger empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim dan Bapindo) ke dalam PT. Bank Mandiri (Persero). Sementara PT. Bank Susila Bakti berubah menjadi bank syari'ah (dengan nama Bank Syari'ah Sakinah). Kemudian diambil alih oleh PT. Bank Mandiri (persero) sejalan dengan keinginan PT. Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syari'ah. Langkah awal dengan merubah anggaran dasar tentang nama PT. Bank Susila Bakti menjadi PT. Bank Syari'ah Sakinah berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S.Sh, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian

² *Ibid.*, hal. 62.

melalui akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris: Sutjipto, SH nama PT. Bank Syari'ah Syakinah diubah menjadi PT. Bank Syari'ah Mandiri.

Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT. Bank Syari'ah Mandiri diseluruh Indonesia. Kelahiran Bank Syari'ah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syari'ah di PT. Bank Susila Bakti dan manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syari'ah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero). Dengan diberlakukannya Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 maka landasan hukum bank syari'ah telah jelas dan kuat dari segi kelembagaannya maupun landasan operasional syari'ah nya.

Sitem perbankan syari'ah menurut Undang-undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan³, adalah sangat mendasar untuk diketahui terlebih dahulu mengapa bank syari'ah perlu dikembangkan di Indonesia. Sebagaimana diketahui dari berbagai pendapat para ahli maupun masyarakat, dewasa ini banyak pihak yang memiliki keyakinan bahwa produk dan jasa perbankan syari'ah memiliki karakteristik antara lain:

- a. Peniadaan pembebanan bunga yang berkesinambungan.
- b. Membatasi kegiatan spekulasi yang tidak produktif.
- c. Prinsip bahwa pembiayaan ditujukan kepada usaha-usaha yang halal sesuai dengan prinsip syari'ah dan memiliki keunggulan komparatif terhadap sistem perbankan konvensional.

³ *Ibid.*

Kekuatan sistem perbankan syari'ah sebenarnya terletak pada dibinanya kebersamaan antara ketiga pihak, yaitu nasabah penyimpan dana, bank dan nasabah peminjam atau penerima pembiayaan karena tidak ada pergeseran (*shifting*) *cost of found* maka tidak ada pihak yang selalu diuntungkan karena bebas *cost of found* nya, dan tidak ada yang selalu menanggung *cost of found* di ujung proses. Disini jelas diantara ketiganya tidak ada perbedaan kepentingan, karena ketiganya mempunyai kepentingan yang sama yaitu memperoleh keuntungan yang optimal baik dalam keadaan krisis global pada saat ini maupun dalam keadaan normal. Dengan kebersamaan dalam kepentingan yang sama untuk memperoleh keuntungan yang optimal baik dalam keadaan apapun, maka tidak mengherankan lagi apabila perbankan syariah tidak terkena krisis global.

Bank Syari'ah Mandiri merupakan suatu lembaga keuangan yang menghimpun, menyimpan, dan menyalurkan dana dari masyarakat kepada masyarakat dengan prinsip-prinsip syari'ah berdasarkan bagi hasil.

Fungsi Bank Syari'ah Mandiri yaitu sebagai intermediasi, menerima dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito, giro, dan menyalurkannya dalam bentuk pembiayaan atau dengan bentuk kredit. Pada BSM bank tidak mengenal bunga, melainkan bagi hasil. Sistem bagi hasil pada BSM penetapannya dilakukan pada akhir periode saat pendapatan bank di terima. Di dalam BSM ada yang dinamakan dengan *Letter of Credit* (LC), maksudnya surat jaminan transaksi luar negeri. Misalnya, pengekspor karet ke luar negeri, pedagang luar negeri

menyuruh supaya bank yang di luar negeri mengeluarkan LC dan memberikannya kepada pihak bank yang di dalam negeri atau sebaliknya⁴.

Adapun produk-produk Bank Syari'ah Mandiri adalah:

1. Tabungan BSM.

Tabungan BSM adalah dana simpanan nasabah yang akan dikelola bank untuk memperoleh keuntungan dan sistem bagi hasil sesuai dengan kesepakatan bersama. Dana simpanan ini dapat diambil sewaktu-waktu oleh nasabah penyimpanan. Pada prinsipnya variable besarnya simpanan diperhitungkan menurut saldo rata-rata. Artinya, tingkat fluktuasi dana tabungan juga ikut menentukan besar kecilnya laba yang diperoleh bank.

2. Tabungan Mabruur.

Tabungan Mabruur adalah simpanan nasabah yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan menunaikan ibadah haji atau pada kondisi tertentu sesuai dengan perjanjian. Produk ini nasabah akan mendapat imbalan bila bank mendapat keuntungan dalam usahanya.

3. Tabungan Investa Cendikia.

Tabungan Investa Cendikia adalah tabungan dalam valuta rupiah yang diperuntukkan bagi masyarakat dalam melakukan perencanaan keuangan, khususnya perencanaan dana pendidikan.

⁴ Observasi pada *Bank Syari'ah Mandiri* (Padangsidempuan: 23/03/2009)

4. Tabungan Berencana BSM.

Tabungan Berencana BSM adalah simpanan nasabah yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah akan memerlukan berbagai keperluan, misalnya pembelian rumah, mobil, wisata, dan sebagainya.

5. Tabungan Kurban.

Tabungan Kurban adalah simpanan nasabah yang penarikannya dilakukan pada saat nasabah melaksanakan ibadah kurban. Pada produk ini nasabah akan mendapatkan imbalan apabila bank mendapat keuntungan dalam usahanya.

6. Deposito.

Deposito adalah dana simpanan nasabah yang hanya bisa ditarik berdasarkan jangka waktu yang telah ditentukan. Dalam produk ini nasabah ikut menanggung keuntungan dan kerugian yang dialami oleh bank. Dalam deposito ini nasabah ikut memiliki hak untuk memperoleh keuntungan sesuai dengan peranan dananya dalam pembentukan laba bank. Variabel yang menentukan besar kecilnya laba tergantung pada besarnya dana yang di investasikan, jangka waktu penyimpanan, dan keuntungan bank selama periode tertentu.

7. Giro BSM.

Giro BSM adalah produk perbankan berupa penitipan dana nasabah di bank. Pada prinsipnya bank dapat memanfaatkan dan menyalurkan dana yang disimpan serta menjamin dana tersebut dapat ditarik setiap saat oleh pemilik dana. Namun rekening dalam produk ini tidak diperbolehkan mengalami saldo negatif.

Bila bank memperoleh keuntungan dari usahanya maka nasabah akan mendapat bagian keuntungan atau sebaliknya. Dalam produk ini bank harus membuat akad pembukuan rekening yang isinya mencakup izin penyalurannya dan persyaratan lain yang disepakati selama tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Khusus bagi pemilik rekening giro, bank dapat memberi buku cek dan debit card. Sedangkan bagi penabung bank dapat memberikan buku tabungan sebagai bukti penyimpanan dan alat untuk penarikan tabungan.

8. BSM Mobile Banking GPRS.

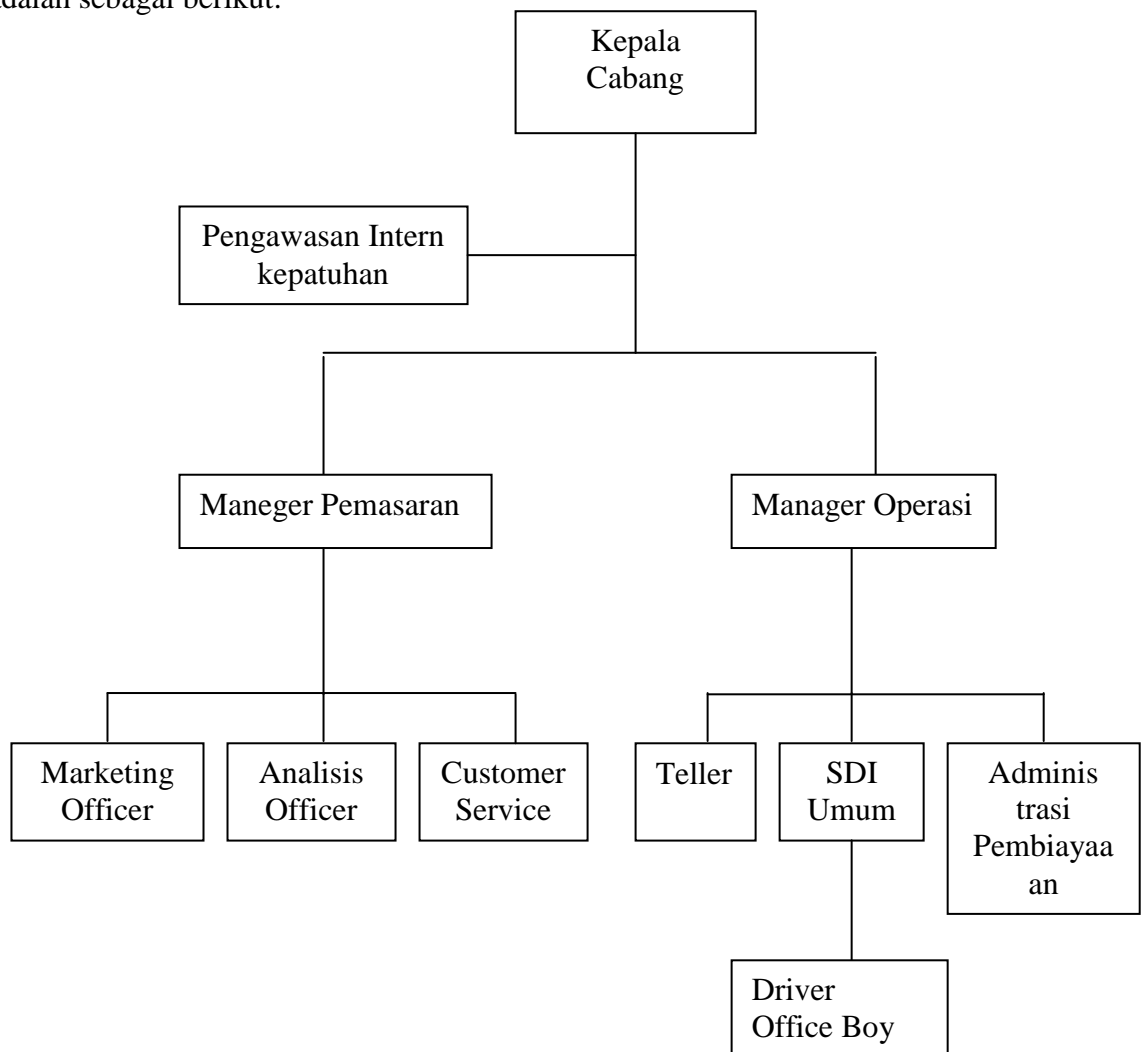
BSM Mobile Banking GPRS adalah saluran distribusi bank untuk mengakses rekening yang dimiliki melalui teknologi GPRS (General Package Radio Services) dengan sarana telepon seluler. Nasabah adalah perorangan pemilik rekening giro dan tabungan syariah mandiri. Nasabah dapat menggunakan layanan Mobile Banking GPRS (MBG) setelah memperoleh kode aktivasi dari bank.

Adapun sitem pembiayaan-pembiayaan pada Bank Syari'ah Mandiri adalah:

- a. Pembiayaan *Murabahah*.
- b. Pembiayaan *Musyarakah*.
- c. Pembiayaan Pertanian (*Salam*).
- d. Pembiayaan Sewa *Ijarah*.
- e. Pembiayaan Gadai *Ar-rahn*.

B. Struktur Organisasi Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan

Adapun struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Padangsidimpuan adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Bagan Struktur Organisasi PT. B S M Padangsidimpuan

Keterangan:

1. Kepala Cabang.

Tugasnya, mengelola operasional cabang berdasarkan sistem syari'ah secara efisien untuk tercapainya:

- a. Target operasional yang meliputi penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, jasa-jasa, hasil usaha, dan kualitas aktiva produktif.
- b. Pemberian pembiayaan yang aman, sesuai kebutuhan nasabah.
- c. Pelayanan yang prima kepada nasabah.

2. Pengawas Intern kepatuhan.

Dipatuhinya peraturan bank Indonesia, perjanjian, dan komitmen dengan nasabah, peraturan perundang-undangan lain yang berlaku dan juga peraturan/kebijakan intern oleh cabang Bank Syari'ah Mandiri.

Tugasnya:

- a. Terealisasinya target rencana kerja pengawasan intern dan kepatuhan.
- b. Terealisasinya kegiatan kerja cabang secara baik.

3. Manager Pemasaran.

Tugasnya, membantu pimpinan cabang dalam mengelola dan melaksanakan operasional cabang dibidang pemasaran berdasarkan sistem syari'ah dan ketentuan-ketentuan yang berlaku secara efektif dan efisien untuk tercapainya:

- a. Kegiatan pemasaran produk dan jasa-jasa bank kepada masyarakat diwilayah kerjanya.

- b. Target operasional cabang yang meliputi penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, jasa-jasa, hasil usaha, dan kualitas aktiva produktif.
 - c. Pemberian pembiayaan yang aman dan sesuai kebutuhan nasabah/investor.
4. Manager Operasi.

Tugasnya, membantu pimpinan cabang dalam mengelola dan melaksanakan operasional cabang secara efektif dan efisien dibidang operasi berdasarkan sistem syari'ah dan ketentuan yang berlaku untuk tercapainya:

- a. Target operasional cabang yang meliputi penghimpunan dana, penyaluran pembiayaan, jasa-jasa, hasil usaha, dan kualitas aktiva produktif.
- b. Kelancaran pelayanan kepada nasabah maupun investor.
- c. Administrasi/akuntansi secara benar.
- d. Ketepatan dalam pelaporan baik kepada kantor pusat maupun pihak ekstern.

5. Maketing Officer.

Tugasnya:

- a. Terlaksananya kegiatan pemasaran produk dan jasa-jasa bank kepada masyarakat di wilayah kerjanya.
- b. Tercapainya target operasional yang telah ditetapkan oleh kepala cabang.
- c. Tercapainya pelayanan yang prima kepada nasabah maupun investor.

6. Analisis Officer.

Tugasnya:

- a. Pembinaan pembiayaan yang aman dan sesuai kebutuhan nasabah.

- b. Tercapainya target operasional yang telah ditetapkan oleh kepala cabang.
- c. Tercapainya pelayanan yang prima kepada nasabah maupun investor.
- d. Berjalannya penilaian ulang.

7. Customer Service.

Tugasnya:

- a. Terselenggaranya pemasaran produk Bank Syariah Mandiri kepada masyarakat.
- b. Terselenggaranya kecepatan dan ketepatan pelayanan nasabah maupun investor.

8. Teller.

Tugasnya:

- a. Terselenggaranya pelayanan bidang kas secara benar dan tepat.
- b. Terkelolanya persediaan uang tunai secara efektif dan efisien.
- c. Tercatatnya (dibuku) secara benar mutasi kas.

9. SDI Umum.

Tugasnya:

- a. Terpenuhi kebutuhan pegawai sesuai kondisi cabang.
- b. Terlaksananya pengembangann karir pegawai sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan pegawai yang memadai.
- c. Terlaksananya sistem absensi yang baik.
- d. Terlaksananya pembayaran hak-hak pegawai secara benar dan tepat waktu.

- e. Kebenaran data dan penyampaian yang memadai.
- f. Terlaksananya pelayanan transfer secara cepat dan benar.
- g. Seluruh setoran dan penarikan kliring dapat diselesaikan pada hari yang sama.
- h. Pelaksanaan kliring dilakukan dengan benar.
- i. Pelayanan deposito dengan benar dan tepat.

10. Administrasi pembiayaan.

Tugasnya:

- a. Terselenggaranya monitoring pembiayaan dengan tertib.
- b. Terselenggaranya penyimpanan legal dokumen pembiayaan dengan tertib dan aman.
- c. Terlaksananya pencairan pembiayaan dengan benar dan tepat waktu.
- d. Pembuatan/penyampaian laporan pembiayaan dengan benar dan tepat waktu.

BAB III

SISTEM PEMBIAYAAN BAI' AL-ISTISHNA'

A. Pengertian Bai' Al-Istishna'

Bai' Al-Istishna' adalah akad pembiayaan untuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni*) dan penjual (pembuat, *shani*) dengan harga yang disepakati bersama oleh kedua belah pihak (biasanya sebesar biaya produksi ditambah keuntungan bagi produsen, tetapi lebih rendah dari harga jual) dan pembayaran di muka secara bertahap, sesuai tahap-tahapan proses produksi.

Dalam akad *Istishna'* bahan dan kerja berasal dari produsen, sedangkan konsumen hanya memesan sesuai dengan kehendaknya. Secara sepiantas akad ini termasuk ke dalam kategori akad yang *fasid* (rusak), karena objek transaksi belum ada secara nyata, tetapi akan siap sesuai dengan kesepakatan antara konsumen dan produsen. Oleh sebab itu menurut para ulama transaksi ini mirip dengan transaksi jual beli *salam* (pesanan), yaitu jual beli pesanan dengan pembayaran di muka.

Ulama Mazhab Syafi'i melarang akad *Istishna'* karena bertentangan dengan kaidah umum yang berlaku, yaitu bahwa objek yang di transaksikan itu harus nyata. Adapun dalam akad *Istishna'* objeknya tidak bisa langsung di lihat. Menurut mereka akad *Istishna'* termasuk ke dalam *bai' al-ma'dum* (jual beli terhadap sesuatu yang tidak ada) yang di larang syara'. Akan tetapi ulama Mazhab Hanafi membolehkan akad ini karena adanya kebutuhan orang banyak akibat barang yang di butuhkan konsumen tidak semuanya sesuai dengan kebutuhan

kunsumen. Mereka juga membolehkan akad seperti ini dalam rangka saling tolong-menolong antara produsen dan konsumen.

Menurut Ahmad al-Hajji al-Kurdi, pakar fiqh Universitas Damascus di Suriah mengatakan, pandangan ulama Mazhab Hanafi yang membolehkan akad *Istishna'* sangat relevan, karena hasil komoditi di produksi sesuai dengan pesanan, baik itu berskala lokal, nasional, regional, maupun internasional. Jika akad ini tidak dianggap sah, sementara dunia modern dengan kemajuan teknologinya, maka akan membawa kesulitan dan kemudratan bagi manusia secara umum, sedangkan secara *syara'* bertujuan untuk memberikan kesejahteraan dan kebahagiaan umat manusia. Oleh sebab itu menurut al-Kurdi, sejalan dengan tuntutan masyarakat maka keberadaan akad ini sulit untuk ditolak, sesuai dengan kaidah yang menyatakan *al-'adah muhakkamah* (adat kebiasaan dapat dijadikan landasan hukum).

Menurut ulama Mazhab Hanafi akad *Istishna'* baru dianggap sah apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Objek akad adalah barang yang akan di buat, bukan pekerjaan dari produsen. Jika pekerjaannya yang di jadikan objek akad, maka akad ini tidak dinamakan jual beli lagi tetapi dinamakan sebagai akad *Ijarah* (sewa-menyewa).
2. Harus dijelaskan dalam akad mengenai jenis, ukuran, jumlah, dan sifat barang yang di pesan. Hal ini penting agar unsur *jahalalah* (sulit di identifikasi) bisa dihilangkan.
3. Tidak mempunyai jangka waktu pesanan, karena menurut Imam Hanafi, jika salah seorang yang berakad menentukan waktu maka akadnya batal. Akan

tetapi Imam Abu Yusuf dan Muhammad bin Hasan asy-Syaibani menyatakan bahwa penentuan kapan waktu penyelesaian barang tersebut sewaktu akad maka tidak akan merusak akad tersebut.

Menurut Ulama Hanafi, akad *Istishna'* bersifat tidak mengikat. Pihak produsen dan konsumen dapat memperbaiki akad ini secara sepihak sebelum barang pesanan dilihat oleh pemesan. Misalnya pihak produsen menjual barang pesanan kepada orang lain, sebelum barang tersebut di lihat oleh pemesannya. Dalam kasus seperti ini menurut mereka pihak pemesan tidak bisa menuntut produsen, karena sifat akad yang tidak mengikat itu. Akan tetapi Imam Abu Yusuf dan Ibnu al-Abidin, ulama fiqh mazhab hanafi menyatakan bahwa akad *Istishna'* tersebut bersifat mengikat. Oleh sebab itu masing-masing pihak tidak dapat membatalkan akad itu secara sepihak. Jika pesanan itu sesuai dengan syarat yang di minta, maka pihak pemesan tidak bisa membatalkan transaksi. Di sisi lain pihak produsen berkewajiban menyelesaikan pesanan tersebut sesuai dengan permintaan konsumen.

B. Transaksi Bai' Al-Istishna'.

Transaksi *Bai' Al-Istishna'* merupakan kontrak penjualan antara penjual dan pembeli dan pembuat barang. Dalam kontrak ini pembuat barang menerima pesanan dari pembeli. Pembuat barang lalu berusaha melalui orang lain untuk membuat atau membeli barang menurut spesifikasinya yang telah disepakati dan menjualnya kepada pembeli akhir. Kedua belah pihak bersepakat atas harga serta

sistem pembayaran, apakah pembayaran dilakukan di muka, melalui cicilan, atau di tangguhkan sampai suatu waktu pada masa yang akan datang atau periode selanjutnya.

Mengingat *Bai' Al-Istishna'* merupakan lanjutan dari *Bai' as-Salam* maka secara umum landasan syari'ah yang berlaku pada *Bai' as-Salam* juga berlaku pada *Bai' Al-Istishna'*. Sunguhpun demikian para ulama membahas lebih lanjut keabsahan *Bai'Al-Istishna'* dengan penjelasan berikut ini.

Menurut Mazhab Hanafi, *Bai' Al-Istishna'* termasuk akad yang dilarang karena bertentangan dengan semangat bai' secara qiyas. Mereka mendasarkan argumentasi bahwa pokok kontrak penjualan harus ada yang jelas dan dimiliki oleh si penjual, sedangkan dalam *Istishna'* pokok kontrak itu belum ada atau tidak dimiliki oleh si penjual. Meskipun demikian Mazhab Hanafi menyetujui kontrak *Istishna'* atas dasar istishan karena berbagai alasan sebagai berikut:

1. Masyarakat telah mempraktekkan *Bai' Al-Istishna'* secara luas dan terus menerus tanpa ada keberatan sama sekali. Hal demikian menjadikan *Bai' Al-Istishna'* sebagai kasus *Ijma'* atau kesepakatan para ulama.
2. Di dalam syari'ah dimungkinkan adanya penyimpanan terhadap qiyas berdasarkan *Ijma'*.
3. Keberadaan *Bai' Al-Istishna'* di dasarkan atas kebutuhan masyarakat. Banyak orang sering kali memerlukan barang yang tidak tersedia di pasaran sehingga mereka cenderung melakukan kontrak agar orang lain membuat barang untuk mereka.

4. *Bai' Al-Istishna'* sah sesuai dengan aturan umum mengenai kebolehan kontrak selama tidak bertentangan dengan agama.

Sebagai fuqaha kontemporer berpendapat bahwa *Bai' Al-Istishna'* adalah sah atas dasar qiyas dan aturan umum syari'ah karena itu memang jual beli biasa dan si penjual akan mampu mengadakan barang tersebut pada saat penyerahan. Demikian juga kemungkinan terjadi perselisihan atau jenis dan kualitas barang dapat diminimalkan dengan pencantuman spesifikasi dan ukuran-ukuran serta bahan material pembuatan barang tersebut.

Berikut ini adalah hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan, produsen, dan konsumen.

Hak dan kewajiban perusahaan pembiayaan antara lain adalah:

1. Memperoleh pembayaran dari konsumen atau pemesan sebesar harga jual barang secara angsuran sesuai yang diperjanjikan.
2. Mengambil kembali objek *Istishna'* apabila konsumen sebagai pembeli atau pemesan tidak mampu membayar angsuran sebagaimana yang diperjanjikan.
3. Menentukan produsen sebagai pembuat dalam pemesanan objek *Istishna'*.
4. Menyediakan objek *Istishna'* sesuai dengan spesifikasinya yang disepakati bersama dengan konsumen sebagai pembeli atau pemesan.
5. Menjamin objek *Istishna'* tidak cacat dan/atau tidak berfungsi.

Hak dan kewajiban produsen sebagai pembuat antara lain adalah:

1. Memperoleh pembayaran dari perusahaan pembiayaan sesuai dengan perjanjian.
2. Menyediakan objek *Istishna'* sesuai dengan spesifikasi yang disepakati bersama dengan perusahaan pembiayaan.
3. Menjamin objek *Istishna'* tidak cacat dan/atau tidak berfungsi.
4. Menyediakan objek *Istishna'* sesuai dengan waktu yang diperjanjikan.

Hak dan kewajiban konsumen antara lain adalah:

1. Menerima objek *Istishna'* dalam keadaan baik dan di operasikan sesuai spesifikasi yang diperjanjikan.
2. Menerima objek *Istishna'* sesuai dengan waktu yang diperjanjikan.
3. Membayar angsuran dan/atau biaya-biaya lainnya sesuai yang diperjanjikan.

Objek *Istishna'* harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:

1. Barang yang halal.
2. Dapat diakui sebagai utang.
3. Harus dapat dijelaskan spesifikasinya.
4. Penyerahannya dilakukan kemudian.
5. Waktu dan tempat penyerahan harus ditetapkan berdasarkan kesepakatan.
6. Tidak diperbolehkan ditukar kecuali dengan barang sejenis sesuai kesepakatan.
7. Dalam hal terdapat cacat atau tidak sesuai kesepakatan maka memiliki hak memilih (*khiyar*) untuk melanjutkan atau membatalkan akad.

Penetapan harga jual atas objek *Istishna'* wajib ditetapkan berdasarkan kesepakatan antara perusahaan pembiayaan dan konsumen sebagai pembeli atau pemesan di awal perjanjian dan tidak boleh berubah selama masa *Istishna'*. Konsumen dapat melakukan pembayaran cicilan objek *Istishna'* atas pemesanan barang sejak akad ditandatangani atau dengan cara pembayaran lain yang disepakati bersama.

Dalam *Istishna'* paling kurang memuat hal-hal sebagai berikut:

1. Identitas perusahaan pembiayaan dan konsumen.
2. Spesifikasi objek *Istishna'* meliputi nama, jenis, jumlah, ukuran, tipe, dan kualitas objek *Istishna'*.
3. Harga jual dan cara pembayarannya.
4. Ketentuan jaminan dan asuransi.
5. Jangka waktu.
6. Lokasi dan waktu penyerahan.
7. Ketentuan mengenai pengakhiran transaksi yang belum jatuh tempo.
8. Ketentuan mengenai biaya-biaya yang ditanggung oleh masing-masing pihak apabila terdapat kerusakan, kehilangan atau tidak berfungsinya objek *Istishna'*.
9. Hak dan tanggung jawab masing-masing pihak.

Dokumentasi dalam *Istishna'* oleh perusahaan pembiayaan paling kurang meliputi:

1. Surat kesanggupan menyelesaikan barang pesanan dari produsen sebagai pembuat.

2. Surat persetujuan prinsip (*offering letter*) dari perusahaan pembiayaan.
3. Akad *Istishna'*.
4. Perjanjian pengikat jaminan.
5. Barang/objek pesanan.
6. Surat permohonan realisasi *Istishna'*.
7. Tanda terima uang dari produsen sebagai pembuat.
8. Tanda terima barang dari konsumen sebagai pembeli atau pemesan¹.

Contoh kasus:

Sebuah perusahaan konveksi meminta pembiayaan untuk pembuatan kostum sebuah tim bola voly sebesar Rp. 10.000.000,-. Produksi ini akan dibayar oleh pemesannya sebulan yang akan datang. Harga sepasang kostum di pasaran biasanya Rp. 60.000,- sedangkan perusahaan itu bisa menjual kepada bank dengan harga Rp. 58.000,-.

Penyelesaiannya:

Dalam kasus ini, produsen tidak ingin diketahui modal pokok pembuatan kostum tersebut. Dia hanya ingin memberikan untung sebesar Rp. 2.000,- per kostum atau sekitar Rp. 344.827,58 (Rp. 10.000.000,- / Rp. 58.000,- X Rp. 2.000,-) atau sekitar 3 persen dari modal. Bank bisa menawarkan lebih lanjut agar kostum itu lebih murah dan di jual kepada pembeli dengan harga pasaran.

¹ *Ibid.*, hal. 372-375.

C. Prinsip Operasional Pembiayaan Bai' Al-Istishna.

Produk Dan Prinsip Pembiayaan.

Aspek Administrasi:

Pembayaran dana pembelian barang akan di bayarkan kepada produsen setelah akad perjanjian *Bai' Al-Istishna'* di tandatangani dan seluruh persyaratan telah di penuhi nasabah termasuk biaya-biaya yang timbul dan dilengkapi dengan dokumen resmi pembelian barang yang diperjual-belikan. Biaya-biaya yang berkaitan dengan ini adalah:

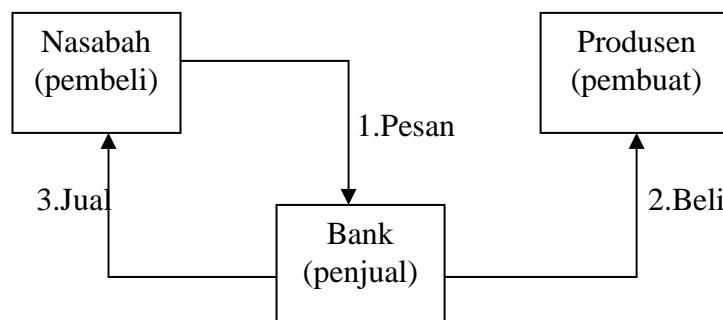
1. Biaya administrasi pembiayaan.
2. Biaya notaris untuk akad dan pengikatan jaminan.
3. Biaya konsultan operasional.
4. Biaya materai.
5. Biaya lainnya yang berkaitan dengan transaksi jual-beli.
6. Biaya asuransi.
7. Biaya administrasi keterlambatan.

Kewajiban nasabah membayar uang yang di lakukan dengan mendebet rekening nasabah di Bank Syari'ah Mandiri dan jika pembayaran uang muka, maka pembayaran tersebut dianggap sebagai angsuran kewajiban-kewajiban pertama, dan jika nasabah menunggak maka pembayaran administrasi tunggakan dimasukkan dalam rekening sosial Bank Syari'ah Mandiri.

Produsen Supplier:

Produsen supplier yaitu orang atau badan usaha / hukum yang membantu bank syari'ah dalam mengadakan dan menyediakan barang permintaan nasabah. Bank akan membeli barang yang akan dibutuhkan nasabah dari produsen supplier dan menjual kembali barang tersebut kepada nasabah. Harga di tentukan di awal perjanjian dan harga tidak bisa di naikkan atau di turunkan karena perubahan harga bahan baku dan perubahan biaya tenaga kerja, melainkan harus melalui kesepakatan bersama apabila terjadi perubahan materil pada barang tersebut. Sedangkan jangka waktu pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* antara satu bulan sampai dengan sepuluh tahun, dan bila nasabah tidak mampu membayar maka penyelesaiannya di putuskan oleh komite pembiaayan berwenang, sedangkan syaratnya adalah:

1. Akad *Bai' Al-Istishna'*.
2. Perjanjian pengikatan jaminan.
3. Surat permohonan realisasi *Bai' Al-Istishna'*.
4. Tanda terima uang nasabah.
5. Tanda terima barang.



Gambar 3. Skema Teknis Perbankan

Pada tanggal 5 Maret 2009 penulis menanyakan kepada Bapak Asfahmi Basyir “Pembiayaan bai’ al-istishna digunakan untuk apa saja?”. Beliau menjawab: “Umumnya pembiayaan *Bai’ Al-Istishna*’ dapat di pergunakan pada pembiayaan:

1. Proyek pembiayaan kantor.
2. Proyek rumah/renovasi rumah/gedung.
3. Proyek industri.
4. Proyek transportasi jalan tol.
5. Proyek listrik/energi.
6. Proyek pertambangan.

Bank berhak menentukan supplier dalam pembelian barang dan apabila nasabah menunjuk supplier lain, maka bank berhak mempertimbangkan terhadap supplier tersebut apakah supplier tersebut layak atau tidak (sesuai dengan kriteria) yang telah di tetapkan oleh bank. Nasabah pemesanan harus cakap hukum dan mempunyai kemampuan untuk membayar.

Dalam menjalankan usaha komersialnya Bank syari’ah mempunyai prinsip operasional sebagai berikut, yaitu:

1. Prinsip Bagi Hasil.

Prinsip bagi hasil yang di maksud adalah suatu prinsip yang meliputi tata cara kerja pembagian hasil usaha antar pemodal dengan pengelola dana. Pembagian hasil usaha dapat terjadi antara bank dan penyimpanan dana, serta nasabah dengan penerima dana. Hasil usaha bank yang di bagikan kepada nasabah

penyimpan dana adalah laba usaha bank yang di hitung selama periode tertentu. Sedangkan hasil usaha nasabah penerima dana dari salah satu usahanya yang secara utuh di biyai oleh bank. Bagi hasil ini dilakukan setelah melewati suatu periode tertentu yang disepakati bersama dan setelah dikurangi pajak. Nasabah penerima dana sesuai dengan perjanjian yang telah di sepakati, maka dia wajib untuk mengembalikan kreditnya secara mencicil atau membayar seluruhnya pada saat jatuh tempo. Di samping itu bank juga menyediakan jasa penitipan dana dalam bentuk simpanan giro yang sewaktu-waktu dapat di tarik kembali dengan cara pemindahan bukuan, penutup-bukuan, dan pen-transferan.

2. Prinsip Jual Beli dengan Margin Keuntungan.

Makna dari prinsip ini adalah suatu prinsip yang menerapkan tata cara jual-beli. Dalam prinsip ini bank mengangkat nasabah sebagai agen bank untuk melakukan pembelian barang atas nama bank. Selanjutnya bank menjual barang tersebut kepada nasabah lain dengan haraga sejumlah harga beli ditambah keuntungan bagi bank. Prinsip ini juga bisa disebut dengan system *Mark up*, yakni semacam biaya yang di perhitungkan secara akuntansi dalam bentuk nominal diatas nilai kredit yang di terima kredit dari bank. Biaya bank tersebut di tetapkan sesuai dengan kesepakatan antara bank dengan nasabahnya

3. Prinsip Fee (jasa).

Prinsip ini meliputi seluruh layanan non pembiayaan yang di berikan oleh bank. Bentuk produk yang berdasarkan prinsip ini antara lain bank garansi, pembukuan L/C, *inkaso*, jual beli valuta asing, dan jasa transfer².

² A. Djazuli, *Lembaga- Lembaga Perekonomian Ummat*,(Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), hal. 64.

BAB IV

PENERAPAN *BAI' AL-ISTISHNA'* PADA BANK SYARI'AH MANDIRI

PADANGSIDIMPUAN

A. Aplikasi *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidempuan.

Bank Syari'ah Mandiri menetapkan kegiatan-kegiatan dalam proses pengelolaan pembiayaan mulai dari perencanaan sampai dengan pelunasan pembiayaan. Pelaksanaan proses ini dilakukan di bawah kondisi terkendali dan mengacu kepada manual prosedur.

Pada tanggal 22 Maret 2009 penulis menanyakan tentang prosedur tahap pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* kepada bapak Iwan Lukman sebagai manager pemasaran.

Maka beliau menjawab: “Tahap-tahap prosedur pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* adalah:

1. Prosedur tahap solisitasi.
2. Prosedur tahap permohonan.
3. Prosedur tahap investigasi.
4. Prosedur tahap analisa.
5. Prosedur tahap persetujuan.
6. Prosedur tahap pencairan
7. Prosedur tahap monitoring
8. Prosedur tahap pembayaran angsuran/pelunasan.

9. Prosedur tahap perhitungan bagi hasil.

Maka dengan adanya tahap-tahap prosedur ini, pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* dapat berjalan dengan lancar. Adapun pengertiannya adalah sebagai berikut:

1. Prosedur tahap solisitasi.

Marketing Officer:

Melakukan survey tentang kondisi/potensi bisnis usaha daerah yang mampu dijangkau cabang dan menuangkan dalam Laporan Hasil Survey dan menandatangani laporan yang dimaksud.

- a. Menetapkan rencana solisitasi calon nasabah yang akan digarap.
- b. Menyampaikan laporan hasil survey dan rencana solisitasi termasuk rencana waktu solisitasinya kepada manager pemasaran.

Mensolisitasikan calon nasabah sesuai disposisi manager pemasaran dan pemimpin cabang. Lalu marketing officer membuat laporan hasil solisitasi pencalonan nasabah. Kemudian marketing officer menandatangani laporan dan menyerahkannya kepada manager pemasaran untuk diketahui/diberikan disposisi calon nasabah tersebut. Marketing officer menindak lanjuti disposisi dan menerima pengajuan permohonan pembiayaan yang diberikan oleh manager pemasaran, kemudian marketing officer memprosesnya dan setiap akhir bulan harus membuat laporan penerimaan permohonan pembiayaan atau nasabah yang di solisitasi yang telah mengajukan permohonan cabang dengan formulir

“Laporan Realisasi Hasil Solisitasi”. Dan menyerahkannya kepada manager pemasaran untuk disahkan.

Manager Pemasaran:

Survey dilakukan minimal sekali dalam setahun dan membuat surat tugas survey kepada marketing officer yang disahkan oleh kepala cabang.

Pimpinan Cabang:

Menerima laporan analisis hasil solisitasi dan memberikan disposisi serta menandatangani dan menyerahkannya kepada manager pemasaran untuk ditindak lanjuti.

2. Prosedur tahap permohonan.

Calon nasabah yang berbentuk badan usaha mengajukan permohonan pembiayaan kepada marketing officer dengan persyaratan sebagai berikut:

- a. Foto copy akte.
- b. Foto copy legalitas usaha sesuai dengan jenis bidang usahanya.
- c. Foto copy identitas diri pengurus
- d. Pas permance usaha (dikaitkan dengan permohonan baru membuka usaha)
- e. Rencana usaha ke depan.
- f. Foto copy bukti pemilikan jaminan.

Marketing Officer:

Menerima surat permohonan berikut lampirannya dari calon nasabah dan menandatangani dari tanggal tanda terima. Kemudian meneliti kelengkapan lampiran sesuai ketentuan dengan menggunakan *check list* dalam hal kalau masih ada kekurangan kelengkapan data dan diminta kepada nasabah untuk melengkapinya. Apabila telah lengkap, surat permohonan dicatat pada buku administrasi “Surat Permohonan pembiayaan” dan menandatangani pada buku administrasi tersebut. Dalam hal pembiayaan, yang diminta untuk tujuan konsumtif tidak perlu diminta persetujuan awal dari kepala cabang, melainkan marketing officer dapat memutuskan untuk melakukan proses investigasi dan memutuskan untuk ditolak.

Manager Pemasaran:

Menerima surat permohonan pembiayaan (yang telah mendapat putusan awal) dari pimpinan cabang, kemudian menindak lanjuti sesuai dengan keputusan pimpinan cabang. Kemudian diserahkan kepada marketing officer untuk dilakukan investigasi, ditolak atau tidaknya akan ditentukan oleh kepala cabang yang bersangkutan.

Pimpinan Cabang:

Menerima surat permohonan berikut lampirannya dan memeriksa dokumen permohonan dan memberikan putusan tertulis pada surat permohonan nasabah. Setuju atau tidaknya pimpinan cabang akan menyerahkannya kepada

manager pemasaran untuk diproses. Untuk para pegawai negeri/swasta harus melampirkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Foto copy identitas diri, kartu keluarga, kartu akad nikah dan lain sebagainya.
- b. Slip gaji.
- c. Surat keterangan bekerja dari instansi yang terkait.
- d. Foto copy data objek pembiayaan.
- e. Untuk pembiayaan Rp. 100 juta keatas diperlukan NPWP (nomor pokok wajib pajak)

3. Prosedur tahap investigasi.

Marketing Officer:

Melakukan pemeriksaan/kebenaran/kewajiban/validasi saat permohonan pembiayaan dan lampiran apabila marketing officer telah selesai menandatangani sebelum melakukan pemeriksaan terhadap dokumen-dokumen nasabah, kemudian melakukan pemeriksaan informasi intern yang tersedia di Bank Syari'ah Mandiri selama menjadi nasabah Bank Syari'ah Mandiri dan mengecek surat permohonan. Setelah itu nasabah dipanggil untuk melakukan wawancara dengan pihak bank. Nasabah harus menyampaikan laporan aktivitas usahanya setiap bulan.

4. Prosedur tahap analisa.

Analisa Officer:

Menerima dokumen permohonan pembiayaan dan hasil investigasi yang telah diputuskan untuk diproses dari manager pemasaran dan melakukan analisa detail terhadap kelayakan calon nasabah dan kelayakan usaha nasabah. Tahap analisis ini meliputi aspek 5C, yaitu:

- a. *Character*
- b. *Capacity*
- c. *Capital*
- d. *Condition*
- e. *Control*

Atau bisa juga dengan analisa 7A, yaitu:

- a. Aspek yuridis.
- b. Aspek manajemen.
- c. Aspek produk
- d. Aspek pemasaran.
- e. Aspek keuangan
- f. Aspek sosial.
- g. Aspek ekonomi dan agama.

Analisis officer menerima nota analisa pembiayaan cabang (NPAC) + lampiran yang dikembalikan dari manager pemasaran untuk dilengkapi dan dibuatkan surat penolakan apabila ditolak, kemudian diserahkan kepada analisa

officer untuk di *review*. Bila keputusan pimpinan cabang dalam hal NAPC belum disetujui maka dibuatkan surat penegasan persetujuan pembiayaan (SP3).

Pimpinan cabang:

Menerima NAPC + lampiran dari manager pemasaran dan akan diputuskan menolak atau tidak, *review* lebih ditekankan kepada:

- a. Kesalahan pemohon pembiayaan dilihat dari aspek yuridis.
- b. Kesewajaran penggunaan pembiayaan baik dilihat dari hukum syari'ah maupun kebijaksanaan bank.
- c. Kewajaran limit pembiayaan.
- d. Aspek resiko.

Karena pimpinan cabang merupakan komite pembiayaan level 1, untuk itu pimpinan cabang membuat persetujuan dengan menandatangani formulir "Keputusan Komite Pembiayaan".

5. Prosedur tahap persetujuan.

Analisa Officer:

Menerima NAPC dan lampiran yang telah disetujui oleh pimpinan cabang karena pembiayaan merupakan wewenang cabang, persyaratannya sebagai berikut:

- a. Membuat SP3 lalu diserahkan kepada manager pemasaran untuk dilakukan pengecekan.

- b. Menerima SP3 yang belum disetujui dari manager pemasaran/pimpinan cabang lalu analisa officer melakukan perbaikan kembali dan kemudian memintakan pengesahan kepada pimpinan cabang.
- c. Menerima SP3 yang telah disetujui pimpinan cabang dan menyampaikan kepada nasabah untuk ditanda tangani di atas materai.
- d. Menerima surat keputusan dari kantor pusat dan dari manager pemasaran yang telah mendapat disposisi pimpinan cabang dalam hal pembiayaan yang diminta.

Manager Pemasaran:

Menerima keputusan kantor pusat dari pimpinan cabang dan melakukan pengecekan apabila disetujui dan diteruskan kepada analisa officer untuk dibuat SP3, apabila ditolak akan dibuatkan surat penolakan.

Calon Nasabah:

Calon nasabah menerima SP3 dari cabang dan apabila nasabah setuju, akan menanda tangani SP3 tersebut kepada marketing officer, termasuk dengan dokumen yang di persyaratkan, termasuk asli bukti pemilikan jaminan atas tanah, kendaraan, bangunan, dan lain sebagainya.

Marketing Officer:

Menerima SP3 yang telah ditanda tangani nasabah diatas materai dan dokumen yang dinyatakan dalam SP3, dengan catatan apabila nasabah meminta

perubahan/keringanan persyaratan pembiayaan harus dilakukan secara tertulis dan mendapatkan persetujuan komite pembiayaan, dan membuat *check list* penerimaan dokumen untuk pembuatan akad pembiayaan dengan syarat apabila hasil pengecekan terdapat adanya kekurangan pemenuhan persyaratan SP3. Marketing officer meneruskan dokumen nasabah kepada analisa officer untuk dibuatkan akad pembiayaan.

Pimpinan cabang:

Menerima SP3 dari manager pemasaran dan melakukan pengecekan atas kecukupan/kesesuaian persyaratan yang tertuang dalam SP3 tersebut. Apabila telah sesuai pimpinan cabang akan menanda tangani SP3 dan menyerahkan kembali kepada analisa officer (melalui manager pemasaran) untuk diserahkan kepada nasabah melalui marketing officer. Apabila belum sesuai SP3 maka akan diserahkan kembali kepada analisa officer untuk dilengkapi serta direvisi ulang. Kemudian pimpinan cabang meneruskan kembali kepada kantor pusat melalui manager pemasaran. Dan apabila disetujui permohonan nasabah, kantor pusat akan memberikan disposisi dan paraff pada surat keputusan kantor pusat, kemudian menyerahkannya kepada manager pemasaran untuk ditindaklanjuti.

6. Prosedur tahap pencairan

Calon Nasabah:

Mengajukan permohonan kepada marketing officer dan meneruskan surat pencairan pembiayaan kepada analisa officer untuk dibuat daftar pengecekan realisasi pembiayaan.

Analisa Officer:

Menerima surat permohonan pencairan yang telah disepakati dari nasabah melalui marketing officer sebagaimana disebutkan dalam akad SP3, yaitu:

- a. Atas pembiayaan telah ditanda tangani nasabah dan materai cukup.
- b. Jaminan yang diserahkan telah di ikat sesuai ketentuan dan ditetapkan angsurannya.

Manager Operasi:

Menerima dokumen pembiayaan dari manager pemasaran dan meneruskannya kepada administrasi pembiayaan untuk dilakukan pengecekan. Kemudian manager operasi memberiakan rekomendasi untuk pencairan pembiayaan dan diteruskan kepada pimpinan cabang untuk diputuskan, seandainya belum lengkap manager operasi memberikan rekomendasi kepada pimpinan cabang tentang pencairan/penundaan pencairan untuk diputuskan.

Manager Pemasaran:

Manager pemasaran menerima Customer Facility + memo pencairan untuk disahkan kepada Customer service untuk di input, apabila belum lengkap/benar maka diserahkan kembali kepada Customer Facility + memo pencairan dan dikembalikan kepada analisa officer untuk dilengkapi.

Customer Service:

Menerima Customer Facility + memo pencairan dari manager pemasaran dan proses pembukuan rekening pembiayaan nasabah atas dasar customer facility

dan meububuhkan paraf dan menyerahkannya kepada manager pemasaran untuk dilakukan pengecekan. Kemudian administrasi pembiayaan menerima memo pencairan yang telah disetujui oleh manager operasi dengan membuat tiket pembukuannya sebagai berikut:

- a. Tiket pencairan.
- b. Tiket pembebanan biaya-biaya.

Kemudian manager operasi melakukan kontrol atas kebenaran transaksi/pembukuan dokumen pembiayaan meliputi:

- a. SP3.
- b. Akad pembiayaan.
- c. Surat sanggup.
- d. Dokumen jaminan dan pengikatan
- e. Dokumen asuransi
- f. Tanda terima jaminan dan disimpan seluruh dokumen tersebut pada tempat yang aman.

7. Prosedur tahap monitoring

Marketing Officer:

Monitoring/pembinaan nasabah (per individu) dengan cara mengklasifikasikan nasabah, dan klasifikasinya didasarkan atas:

- a. Laporan aktivitas usaha nasabah yang diterima cabang sesuai yang di persyaratkan dalam SP3.

b. Laporan/daftar kewajiban menunggak.

c. Daftar pembiayaan cabang.

Hasil monitoring nasabah dilaporkan kepada manager pemasaran, dalam laporan tersebut disertai pula usulan-usulan tentang upaya pembinaan nasabah dan menindak lanjuti manager pemasaran/pimpinan cabang yang tertuang pada laporan hasil monitoring, apabila ditemukan kendala manager pemasaran mencari jalan keluarnya.

Manager Pemasaran:

Mereview surat pembinaan, apabila telah sesuai manager pemasaran mengesahkan atau menanda tangani surat tersebut dan mengesahkan kembali kepada marketing officer untuk diperbaiki dan mengkaji laporan marketing officer.

Manager Operasi:

Menandatangani surat yan akan disampaikan kepada nasabah dan mencetak nomor dan tanggal pada daftar angsuran/pembiayaan yang akan jatuh tempo.

Administrasi Pembiayaan:

Monitoring angsuran/pembiayaan akan jatuh tempo pada tujuh hari yang akan datang dan menindak lanjuti kepada nasabah yang masih mempunyai tunggakan angsuran kewajiban pemegangnya. Dan terhadap nasabah yang tiga

bulan pernah menunggak akan dihubungi dengan surat untuk di ingatkan agar nasabah yang bersangkutan melunasi tunggakan tersebut.

8. Prosedur tahap pembayaran angsuran/pelunasan.

Teller:

- a. Menerima setoran dana untuk kredit rekening nasabah (rekening giro tabungan).
- b. Dalam hal ini berupa setoran warkat (cek/bilyet giro) cabang sendiri digunakan bukti setoran dan teller menginputnya.
- c. Warkat cabang sendiri, untuk debet rekening tertarik.
- d. Bukti setoran untuk rekening nasabah.

Dalam hal ini berupa setoran warkat kliring (cek, bilyet giro/surat berharga lainnya) digunakan bukti setoran, kemudian teller menginput dan bukti setoran untuk kredit rekening nasabah, lalu menyerahkan warkat kliring kepada petugas kliring.

Administrasi Pembiayaan:

- a. Mendebet rekening (dana) untuk pembayaran angsuran/pelunasan.
- b. Melihat/mencetak daftar loan transaksi setiap hari.
- c. Mencocokkan kartu angsuran pembiayaan yang jatuh tempo pada hari itu.
- d. Melakukan penutupan asuransi jaminan dan membuat surat penutupan asuransi dan meminta tanda tangan manager operasi.

Pimpinan Cabang:

Mereview surat keterangan lunas dalam hal telah sesuai menandatangani surat keterangan lunas dan pimpinan cabang menerima akad pembiayaan dan surat sanggup dari manager pemasaran untuk direview atas kebenaran pembuatannya dan apabila telah lengkap maka pimpinan cabang beserta nasabah menandatangani. Dan persyaratan dinyatakan lengkap apabila calon nasabah telah:

- a. Mengembalikan asli SP3 yang dibubuhi tanda tangan di atas materai cukup.
- b. Menyerahkan copy angsuran dasar/legelitas perusahaan.
- c. Dokumen kepemilikan agunan yang ditawarkan kepada pihak bank.

9. Prosedur tahap perhitungan bagi hasil.

Bagi hasil ini dilakukan setelah melewati suatu periode tertentu yang disepakati bersama dan setelah dikurangi pajak. Nasabah penerima dana sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, maka dia wajib untuk mengembalikan kreditnya secara mencicil atau membayar seluruhnya pada saat jatuh tempo. Di samping itu bank juga menyediakan jasa penitipan dana dalam bentuk simpanan giro yang sewaktu-waktu dapat ditarik kembali dengan cara pemindahan bukuan, penutup-bukuan, dan pen-transferan¹.

Contoh:

Pada bulan April 2004, PT Endra Global Print mengajukan pembiayaan untuk pembangunan pabrik dan instalasi mesin percetakan kepada BSM cabang Padangsidimpuan. Diperkirakan pembangunan tersebut akan menelan biaya

¹ Di ambil dari *dokumen Bank Syari'ah Mandiri* (Padangsidimpuan: 22/03/2009).

sebesar RP. 3.950.000.000,-. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, BSM menggunakan pembiayaan dengan skim istishna.

Informasi tambahan:

- a. Dalam rangka pembiayaan tersebut, pada tanggal 15 Mei 2004 biaya pra akad yang dikeluarkan antara lain untuk survey, biaya legal dan biaya teknis lainnya mencapai Rp. 10.000.000,-.
- b. Margin keuntungan BSM disepakati sebesar Rp. 792.000.000 atau setara dengan 20% dari nilai konstruksi (harga pokok istishna').
- c. Dengan mempertimbangkan nilai konstruksi , biaya pra akad dan margin, maka total harga jual kepada nasabah/pembeli akhir adalah Rp. 4.752.000.000,- (3.950.000.000 + 10.000.000 + 792.000.000).
- d. Masa konstruksi dilakukan selama 12 bulan , dimulai pada tanggal 20 Juni 2004 s/d 20 Mei 2005.
- e. Periode angsuran oleh pembeli akhir dilakukan bulan Juli 2004 s/d Juni 2007 dengan jadwal angsuran tanggal 10 setiap bulan.
- f. BSM melakukan subkontrak kepada perusahaan jasa konstruksi, PT Cipta Imung Kontruksi untuk membangun pabrik dan instalasi mesin percetakan.
- g. Penyerahan aktiva istishna oleh sub kontraktor kepada BSM dilakukan pada tanggal 20 Mei 2005, sedangkan bank menyerahkan kepada pembeli akhir tanggal 27 Mei 2005.
- h. Sub kontraktor melakukan tagihan atas pembangunan aktiva istishna pada setiap tanggal 15, sementara pembayaran biaya konstruksi kepada sub

kontraktor selama masa pembangunan dilakukan setiap tanggal 20 setiap akhir bulan ke-3 dengan rincian sebagai berikut

Periode	Tanggal	Total biaya
I	20-Agustus-2004	Rp. 1,000,000,000
II	20-Nopember-2004	Rp. 1,200,000,000
III	20-Februari-2004	Rp. 1,000,000,000
IV	20-Mei-2004	Rp. 750,000,000

Penyelesaian:

Tabel Angsuran Uang Muka *Istishna'* dan Piutang *Istishna'*

Harga pokok : Rp. 3,960,000,000
 Margin % : 20%
 Margin in Rp : Rp. 792,000,000
 Harga Jual : Rp. 4,752,000,000
 Periode (bulan) : 36

A. Tabel Angsuran Uang Muka *Istishna'*

No	Tanggal	Angsuran
1	10 Juli 2004	Rp. 132,000,000
2	10 Agustus 2004	Menunggak
3	10 September 2004	Rp. 132,000,000

4	10 Oktober 2004	Rp. 132,000,000
5	10 Nopember 2004	Rp. 132,000,000
6	10 Desember 2004	Rp. 132,000,000
7	10 Januari 2005	Rp. 132,000,000
8	10 Pebruari 2005	Rp. 132,000,000
9	10 Maret 2005	Rp. 132,000,000
10	10 April 2005	Rp. 132,000,000
11	10 Mei 2005	Rp. 132,000,000
Jumlah		Rp. 1,320,000,000

B. Tabel Angsuran Piutang *Istishna'*

No	Tanggal	Angsuran
12	10 Juni 2005	Rp. 137,280,000
13	10 Juli 2005	Rp. 137,280,000
14	10 Agustus 2005	Rp. 137,280,000
15	10 September 2005	Rp. 137,280,000
16	10 Oktober 2005	Rp. 137,280,000
17	10 Nopember 2005	Rp. 137,280,000
18	10 Desember 2005	Rp. 137,280,000
19	10 Januari 2006	Rp. 137,280,000
20	10 Pebruari 2006	Rp. 137,280,000

21	10 Maret 2006	Rp. 137,280,000
22	10 April 2006	Rp. 137,280,000
23	10 Mei 2006	Rp. 137,280,000
24	10 Juni 2006	Rp. 137,280,000
25	10 Juli 2006	Rp. 137,280,000
26	10 Agustus 2006	Rp. 137,280,000
27	10 September 2006	Rp. 137,280,000
28	10 Oktober 2006	Rp. 137,280,000
29	10 Nopember 2006	Rp. 137,280,000
30	10 Desember 2006	Rp. 137,280,000
31	10 Januari 2007	Rp. 137,280,000
32	10 Pebruari 2007	Rp. 137,280,000
33	10 Maret 2007	Rp. 137,280,000
34	10 April 2007	Rp. 137,280,000
35	10 Mei 2007	Rp. 137,280,000
36	10 Juni 2007	Rp. 137,280,000
Jumlah		Rp. 3, 432,000,000

Tabel Pendapatan Margin *Istishna'* Kas dan Pendapatan margin *Istishna'*

Akrual

Harga pokok : Rp. 3,960,000,000

Margin % : 20%

Margin ditanggungkan : Rp. 792,000,000

Periode (bulan) : 25

Pendapatan margin per bulan : Rp. 31, 680,000

Tanggal Angsuran	Akhir Bulan	Margin Kas	Margin Akrua
10 Juni 2005	30 Juni 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Juli 2005	31 Juli 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Agustus 2005	31 Agustus 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 September 2005	30 September 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Oktober 2005	31 Oktober 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Nopember 2005	30 Nopember 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Desember 2005	31 Desember 2005	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Januari 2006	31 Januari 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Pebruari 2006	28 Pebruari 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 19,008,000
10 Maret 2006	31 Maret 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 April 2006	30 April 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Mei 2006	31 Mei 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Juni 2006	30 Juni 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Juli 2006	31 Juli 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Agustus 2006	31 Agustus 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 September 2006	30 September 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Oktober 2006	31 Oktober 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000

10 Nopember 2006	30 Nopember 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Desember 2006	31 Desember 2006	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Januari 2007	31 Januari 2007	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Pebruari 2007	28 Pebruari 2007	Rp. 31, 680,000	Rp. 19,008,000
10 Maret 2007	31 Maret 2007	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 April 2007	30 April 2007	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
10 Mei 2007	31 Mei 2007	Rp. 31, 680,000	Rp. 22,176,000
10 Juni 2007	30 Juni 2007	Rp. 31, 680,000	Rp. 21,120,000
Total		Rp. 792,000,000	

A. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Penerapan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan.

Pengembangan pembiayaan syari'ah pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan masih menghadapi beberapa permasalahan atau tantangan, dimana permasalahan atau tantangan tersebut merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi penerapan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpuan.

Pada tanggal 27 November 2009 penulis menanyakan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan *bai' al-istishna'* dan bagaimana cara mengatasinya kepada bapak Kepala Cabang yaitu Bapak Azwar.

Kemudian beliau menjawab sebagai berikut:

1. Masalah pengakuan margin keuntungan.

Maksudnya seharusnya pencairan dana diserahkan kepada nasabah sehingga tidak terjadi hal-hal yang di inginkian. Tetapi pada kenyataannya pada Bank Syari'ah Mandiri tidak seperti itu. Di Bank Syari'ah Mandiri pada saat pencairan dana ke pemasok. Bank belum dapat mengakui margin keuntungan dari angsuran nasabah sebelum proyek selesai, sehingga uang bank akan tertahan dan tidak dapat berputar yang mengakibatkan kerugian pada bank. Oleh karena itu untuk mengatasi permasalahan ini bank mengikat developer untuk melakukan transaksi *bai' al-istishna'*. Kemudian pihak bank memberikan garansi pada pembangunan tersebut supaya uang bank dapat berputar, sehingga tidak terjadi kerugian pada pihak bank.

Misalnya, Pak Nasution mengajukan pembiayaan *Bai'u al-istishna'* kepada bank untuk perluasan pembangunan pabrik. Pihak bank memberikan persyaratan dan perjanjian untuk mengajukan pembiayaan *Bai'u al-istishna'*. Bila pak Nasution setuju dengan persyaratan dan perjanjian yang diberikan pihak bank, maka pak Nasution boleh menandatangani persyaratan dan perjanjian agar tidak terjadi kesalahpahaman di akhir kesepakatan.. Kemudian pak Nasution membayar uang muka kepada pihak bank, lalu pihak bank menghubungi pihak kontraktor untuk melaksanakan perluasan pembangnan pabrik. Sementara diadakan suatu perjanjian antara pihak bank dengan pihak kontraktor. Kemudian pihak bank mencairkan dana kepada kontraktor. Jadi pihak kontraktor harus menyerahkan dokumen-dokumen setiap kali penyelesaian barang minimal sebulan sekali diserahkan kepada pihak bank. Lalu pihak bank menyerahkan dokumen-dokumen tersebut kepada pak Nasution, sementara pak Nasution harus membayar

angsurannya tiap bulan kepada pihak Bank. Jika penyelesaian perluasan pembangunan pabrik sudah 100% siap pakai dan pak Nasution sudah serah terima dengan pihak kontraktor, maka pak Nasution sudah bias melakukan aktifitas pada bangunan tersebut dengan catatan pak Nasution segera melunasi angsurannya secepat mungkin kepada pihak bank.

2. Terbatasnya Sumber Daya Insani (SDI).

Perkembangan perbankan syari'ah yang cukup pesat belum di imbangi dengan ketersediaannya SDI yang memadai. SDI selain dituntut profesional di bidangnya juga harus memahami dan menjiwai nilai-nilai syari'ah. Kekurangan SDI ini justru terjadi pada level *middle* dan *top management*. Fakta menunjukan sebagian besar SDI tidak memiliki latar belakang pendidikan perbankan syari'ah. Hal ini bisa menimbulkan permasalahan karena pengetahuan yang kurang terhadap prinsip-prinsip syari'ah, dan akan mengaburkan visi dan misi perbankan syari'ah itu sendiri. Untuk mengatasi permasalahan ini setiap karyawan yang bukan tamatan dari jurusan perbankan, agar diberikan training khusus pengetahuan tentang Bank Syari'ah Mandiri.

3. Kurangnya Proses Sosialisasi.

Belum banyak masyarakat dan pejabat publik yang memahami praktek perbankan syari'ah secara detail, baik menyangkut produk maupun mekanismenya. Apalagi istilah-istilah yang di gunakan perbankan syari'ah masih sangat asing bagi masyarakat yang terbiasa dengan perbankan konvensional.

Sampai saat ini sosialisasinya belum insentif dilakukan walaupun beberapa media tertentu sudah menyajikan informasi tentang perbankan syariah, akan tetapi penyebarannya masih relative terbatas². Untuk mengatasi permasalahan tersebut sangat perlu sekali sosialisasi oleh bank, baik melalui televisi, radio, majalah, koran, atau penyuluhan langsung kepada masyarakat, sehingga masyarakat memahami produk-produk perbankan syariah dengan baik.

² Wawancara langsung dengan *Kepala Cabang BSM Padangsidempuan*, yaitu Bapak Azwar, (Padangsidempuan: 27/11/2009).

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Aplikasi Bai' Al-Istishna pada Bank Syariah Mandiri Padangsidimpuan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:
 - a. Prosedur tahap solisitasi.
 - b. Prosedur tahap permohonan.
 - c. Prosedur tahap investigasi.
 - d. Prosedur tahap analisa.
 - e. Prosedur tahap persetujuan.
 - f. Prosedur tahap pencairan
 - g. Prosedur tahap monitoring
 - h. Prosedur tahap pembayaran angsuran/pelunasan.
 - i. Prosedur tahap perhitungan bagi hasil.

2. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan Bai' Al- Istishna pada Bank Syari'ah Mandiri Padangsidimpua yaitu:
 - a. Masalah pengakuan margin keuntungan.
 - b. Terbatasnya Sumber Daya Insani (SDI).
 - c. Kurangnya Proses Sosialisasi.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, terdapat beberapa hal yang sebaiknya diperhatikan oleh pihak perbankan syari'ah dalam upaya meningkatkan loyalitas nasabahnya, yaitu

1. Pemahaman masyarakat akan bunga bank perlu di perhatikan, terutama menyadarkan bahwa bunga bank adalah riba, dan riba di larang agama. Hal ini perlu keterlibatan berbagai pihak baik bank syari'ah itu sendiri, lembaga pendidikan , maupun para alim ulama.
2. Bank Syariah Mandiri khususnya Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan perlu mengadakan training khusus kepada karyawannya, terutama karyawan yang dasar pendidikannya bukan dari Perbankan syariah untuk meningkatkan kualitas pelayanan.
3. Bank Syariah Mandiri Padangsidempuan hendaknya perlu membuat program sosialisasi kepada masyarakat baik menggunakan media elektronik maupun media cetak tentang product-product syariah terutama product pembiayaan *Bai' Al-Istishna*, karena program ini sangat menguntungkan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Andri soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, PT. Kencana Prenada Media Group, Jakarta, 2009

A. Djazuli, *Lembaga- Lembaga Perekonomian Ummat*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2002.

H. Abdul Aziz Dahlan, et.al, *EnsikLopedi Islam*, PT. Ichtiar Baru Van Hoeve, Jakarta, 2003.

H. Mahmud Yunus, *Terjemah Al-qur'an Al-karim*, PT. Al- Ma'arif, Bandung, 1983.

Muhammad Syafi'I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Gema insani Press, Jakarta, 2001.

Priyonggo Suseno & Heri Sudarsono, *Undang-Undang (UU) Peraturan Bank Indonesia (PBI) dan Surat Keputusan Direksi BI (SK-DIR) Tetang Perbankan Syari'ah*, UII Press, Yogyakarta, 2004.

W.J.S Poerwadaminta, *Kamus Umum Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 2002.

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel Angsuran Uang muka <i>Istishna'</i> dan Piutang <i>Istishna'</i>	57
Tabel Pendapatan Margin <i>Istishna'</i> Kas dan Pendapatan <i>Istishna'</i> AkruaI	59

DAFTAR WAWANCARA

1. Bagaimana Prosedur Tahap Pembiayaan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan?
2. Apa saja Faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan?
3. Bagaimana Cara mengatasi faktor-faktor yang mempengaruhi penerapan *Bai' Al-Istishna'* pada Bank Syariah Mandiri Cabang Padangsidempuan?